———————————————————————————————

Seria TATĂ BOGAT

ROBERT T. KIYOSAKI s-a născut şi a crescut în Hawaii. Provine dintr-o remarcabilă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educaţie al Statului Hawaii. După terminarea liceului, şi-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, a intrat în Marina Americană şi a luptat în Vietnam, ca ofiţer şi pilot de elicopter.

În 1977, a înfiinţat o companie ce a scos pe piaţă primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. Creaţiile sale au apărut în *Runner s World, Genlleman s Quarlerly, Succes Magazine, Newsweek* şi chiar în *Playboy.*

La 47 de ani s-a pensionat, dar se ocupă în continuare de investiţii, în special în domeniul imobiliar.

În 1995, a devenit cofondator al unei organizaţii internaţionale cu profil educaţional, care funcţionează în şapte ţări şi care şi-a propus iniţierea cursanţilor în arta afacerilor şi a investiţiilor. În calitate de specialist în educaţie, a vorbit de la cele mai importante tribune, la fel ca şi Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins.

Este creatorul jocului CASHFLOW în trei variante (pentru copii, adulţi şi avansaţi), ce reproduce condiţiile unei pieţe

reale şi îi iniţiază pe jucători în secretele lumii financiare.

SHARON L. LECHTER, coautoare a volumului de faţă, a colaborat cu Robert Kiyosaki şi la volumele *Tată bogat, tată sărac* (Curtea Veche Publishing, 2000), *Copil bogat, copii isteţ* (Curtea Veche Publishing, 2002), *Profeţiile tatălui bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Cadranul banilor* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Tânăr şi bogat* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Şcoala de afaceri* (Curtea Veche Publishing, 2007), *Ghid de investiţii* (Curtea Veche Publishing, 2007) şi *înainte de a demisiona* (Curtea Veche Publishing, 2007). După ce a absolvit *Summa Cum Laude* Universitatea de Stat din Florida, obţinând o diplomă în contabilitate, Sharon L. Lechter s-a angajat la o mare firmă de profil. A devenit expert contabil la o companie 1T, apoi director de impozite la o companie naţională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin. În calitate de soţie şi mamă a trei copii, s-a orientat spre învăţământ. Împreună cu inventatorul primei cărţi electronice *(talking book)* a ajutat la extinderea acestei industrii.

Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărţile în viaţa copiilor. S-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici,

devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, cititului şi scrisului.

În prezent, îşi concentrează eforturile în direcţia creării instrumentelor educaţionale necesare celor interesaţi să-şi îmbunătăţească educaţia financiară.

ROBERT T. KIYOSAKI

În colaborare cu SHARON L. LECHTER

CINE MI-A LUAT BANII

De ce pierd cei care ezită şi câştigă cei care acţionează rapid!

Traducere din limba engleză de MĂDĂLINA MARCU

BUCUREŞTI, 2007

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României KIYOSAKI, ROBERT

Cine mi-a luat banii? De ce pierd cei care ezită şi câştigă cei care acţionează rapid? / Robert T. Kiyosaki împreună cu Sharon L. Lechter; trad.: Mădâlina Marcu. Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2007 ISBN 978 – 973 – 669 – 484 – 4.

I. Lechter, Sharon

II. Marcu, Mădălina (trad.)

336.7

Coperta colecţiei: Griffon AND Swans PRODUCTIONS

www. Griffon. Ro

ROBERT T. KIYOSAKI

with SHARON L. LECHTER, C.P.A.

Who Took My Money f

Why Slow Investors Lose and Fast Money Wins!

Copyright e 2004 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter All rights rezerved.

CASHFLOW, Rich Dad, and Rich Dad s Advisors, Rich Dad s Seminars, the BI Triangle, and CASHFLOW Quadrant (ESBI Symbol) are registered trademarks of CASHFLOWE Technologies, Inc. Rich Kid Smart Kid, Rich Dad Australia, Rich Dad s Coaching, and Journey to Financial Freedom are trademarks of CASHFLOWE Technologies, Inc.

e CURTEA VECHE PUBLISHING, 2006 pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978 – 973 – 669 – 484 – 4

Menţiunile autorilor

Această carte este destinată persoanelor care doresc să aibă mai mult control asupra banilor proprii şi vor să depăşească câştigurile obişnuite ale investitorilor obişnuiţi. Această carte nu vă va spune cu exactitate cum trebuie să procedaţi... deoarece depinde numai de dumneavoastră

ceea ce faceţi şi cum faceţi pentru a deveni bogaţi... cu toate acestea ea vă va ajuta să înţelegeţi de ce unii investitori obţin profituri mult mai mari decât investitorii obişnuiţi, cu mai puţin risc, mai puţini bani şi într-un timp mult mai scurt.

90% dintre investitori sunt investitori obişnuiţi şi vor continua să economisească investind în fonduri mutuale şi în fondurile de pensii. Informaţiile din această carte sunt destinate celorlalte zece procente care vor să înveţe pentru a deveni investitori competenţi, să îşi mărească profiturile şi să accelereze dezvoltarea portofoliilor financiare.

Vă mulţumim.

Robert T. Kiyosaki

Sharon L. Lecbter

INTRODUCERE

Cum puteţi transforma *10.000 $ în 10 000000$ într-o* ***perioadă de*** *10* ***ani f***

Cea mai mare teamă a americanilor este de a rămâne fără bani în perioada pensionării.

— Anchetă a publicaţiei *USA Today*

Principalul motiv pentru care oamenii au dificultăţi financiare este faptul că primesc îndrumări financiare de la oameni săraci sau de la agenţi de vânzări.

— Tatăl bogat în decembrie 2002, într-un ziar local din Phoenix, Arizona, a apărut un articol despre cartea mea, *Profeţiile tatălui bogat (Ricb Dad s Prophecy),* care abia fusese publicată în luna octombrie a aceluiaşi an. Spre surprinderea mea, articolul era corect şi echilibrat. Am fost surprins datorită faptului că mulţi jurnalişti din domeniul financiar nu au avut multe lucruri plăcute de spus despre cartea mea.

Cu toate că articolul era corect şi echilibrat, jurnalistul a concluzionat cu o observaţie care m-a supărat. Ceea ce m-a deranjat a fost comentariul său în legătură cu profitul de 39% realizat de ultima mea investiţie. Am avut impresia că părerea lui sugera fie că am minţit, fie că am exagerat în

privinţa profitului meu.

Este adevărat ca majoritatea oamenilor nu-i agreează pe cei care se laudă sau exagerează. Nici eu nu agreez acest gen de persoane. Ceea ce m-a deranjat în legătură cu remarca sa a fost faptul că nici nu am minţit, nici nu am exagerat. De fapt am făcut exact contrariul – mi-am subestimat profitul. Cu alte cuvinte, câştigul meu nu a fost numai pe hârtie. Profitul de pe urma banilor investiţi a fost reprezentat de valoarea banilor din buzunarul meu şi profitul a fost mult mai mare de 39%.

Comentariul lui m-a frământat timp de câteva zile. În final l-am sunat şi am aranjat o întâlnire pentru a clarifica lucrurile. I-am spus că nu doresc să mai scrie altceva despre mine sau să-şi retragă afirmaţiile în mod public. Tot ceea ce i-am cerut a fost să mă primească împreună cu contabilul meu, pentru a-i arăta documentele şi pentru a-i explica modul în care a fost obţinut profitul de 39%. Răspunsul său a fost amiabil şi am stabilit o întrevedere.

După ce împreună cu contabilul meu i-am explicat modul în care am obţinut cifra de 39% şi de ce profitul a fost, de fapt, subestimat, singurul său comentariu a fost:

— Da, însă investitorul obişnuit nu poate proceda în felul în care procedaţi dumneavoastră.

Replica mea la acel comentariu a fost:

— Nici n-am spus că ar putea.

— Ceea ce faceţi dumneavoastră este prea riscant, a continuat el.

— În ultimii ani, i-am răspuns eu, milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari, mare parte din ei investiţi în acţiuni şi fonduri mutuale, pe care dumneavoastră le recomandaţi. Mulţi oameni care au pierdut bani investind pe termen lung în fonduri mutuale nu-şi vor putea permite niciodată să iasă la pensie. Asta nu e riscant?

— Da, dar asta s-a întâmplat din pricina nivelului crescut de corupţie al corporaţiilor, a ripostat el, justificându-se.

— Acest lucru este parţial adevărat. Dar câte din aceste pierderi sunt cauzate de sfaturi greşite, sfaturi ale consilierilor financiari, ale agenţilor de bursă şi ale jurnaliştilor din domeniul financiar? Dacă investiţia pe termen lung în fonduri mutuale este o idee atât de bună, atunci de ce atât de mulţi oameni pierd atât de mulţi bani?

— Îmi menţin afirmaţiile, a răspuns el. Susţin în continuare că investiţia pe termen lung şi diversificarea într-un portofoliu de fonduri mutuale reprezintă cel mai bun plan pentru investitorul obişnuit.

— Sunt de acord, am răspuns. Sfatul dumneavoastră

este cel mai bun pentru un investitor normal... dar nu şi pentru mine.

Contabilul meu, Tom, a intervenit şi a spus:

— Cu o mică modificare de perspectivă şi prin folosirea diferitelor active, investitorul obişnuit poate obţine profituri mult mai mari implicând mult mai puţin risc. În loc să stea şi să privească fluctuaţiile bursiere, ascultându-i pe acei guru financiari care încearcă să prezică viitoarele acţiuni bune de cumpărat, folosind planul tatălui bogat al lui Robert, investitorul nu trebuie să intre în panică de fiecare dată când valoarea bursei scade considerabil sau să se frământe în legătură cu ce sector de activitate va evolua în viitor. Nu numai că investitorul obţine profituri mult mai mari, investind bani mai puţini şi riscând mai puţin, dar banii îi vin în mod automat, ca prin farmec. De fapt, eu numesc deseori această strategie de investiţie *bani fermecaţi.*

Ideea unui profit de 39% şi a *banilor fermecaţi* – l-a depăşit puţin pe acest jurnalist, în cadrul acestei întrevederi scurte. Întâlnirea a luat sfârşit cu menţiunea referitoare la „banii fermecaţi”.

După cum am spus, jurnalistul a fost prietenos şi receptiv la idei noi. Câteva săptămâni mai târziu, deşi nu i-

am cerut-o, el a scris un alt articol despre mine. Cu toate că articolul conţinea informaţii corecte, el nu a menţionat nimic despre modul în care am obţinut profituri mari sau despre „banii fermecaţi”.

Cel mai important lucru pentru care îi sunt recunoscător îl constituie faptul că m-a inspirat să scriu această carte... o carte care *nu* este destinată investitorului obişnuit.

IAF (întrebări adresate frecvent)

Am decis să scriu această carte după întâlnirea mea cu ziaristul. Am decis că a sosit momentul să explic formula tatălui bogat pentru a obţine un profit extraordinar dintr-o investiţie mică. De asemenea, această carte îmi va oferi ocazia de a răspunde unor întrebări frecvente... întrebări la care deseori evit să răspund... întrebări ca de exemplu:

1. „Am 10.000 $, în ce aş putea să-i investesc?”
2. „Ce tip de investiţie îmi recomandaţi?”
3. „Cum să încep?”

Principalul motiv pentru care am ezitat să răspund la asemenea întrebări e faptul că răspunsul sincer ar fi, „Depinde de tine. Ceea ce eu *aş* face este, de multe ori, diferit de ceea ce tu *ar trebui* să faci”.

Un alt motiv pentru care ezit să răspund la asemenea întrebări este faptul că, atunci când am răspuns, explicând

oamenilor exact ceea ce fac şi modul în care obţin profituri mari cu bani puţini şi riscuri mici, răspunsurile lor sunt deseori:

1. „Nu poţi face aşa ceva aici”.
2. „Nu îmi pot permite”.
3. „Nu există o cale mai uşoară?”

De ce atât de mulţi oameni pierd în opinia mea, motivul pentru care, între anii 2000 şi 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari, a fost faptul că au căutat soluţii simple despre felul în care să-şi investească banii... şi au existat mulţi oameni dispuşi să ofere răspunsurile uşoare... ca de exemplu:

1. „Faceţi economii”.
2. „Investiţi pe termen lung şi diversificaţi-vă investiţiile”.
3. „Renunţaţi la cărţile de credit şi lichidaţi-vă datoriile”.

Această carte *nu* este scrisă pentru oamenii care doresc răspunsuri uşoare. Dacă doriţi răspunsuri peste măsură de simple din aria financiară, pe care mulţi sunt dornici să le accepte, probabil că această carte nu vă este destinată. Răspunsurile mele pot părea prea grele sau prea dificile pentru marea parte a oamenilor.

Această carte este scrisă pentru cei care vor să deţină mai mult control asupra banilor lor şi să obţină mult mai mulţi bani de pe urma capitalului lor. Dacă acest lucru vă interesează, atunci vă rog să citiţi în continuare.

Cea mai greşită cale de a te îmbogăţi

Deşi jurnalistul a avut dreptate spunând că sfatul său a fost extraordinar pentru investitorul de rând, adevărul este că el a oferit una dintre cele mai grele căi de îmbogăţire. Salariaţii care contribuie la fondul de pensii, constituit din fonduri mutuale, aleg cel mai încet tren al vieţii – şi este un tren cu locomotiva uzată, ceea ce înseamnă că nu merge cu viteză şi nu poate atinge niciodată cele mai înalte culmi ale profiturilor financiare. De asemenea, este un tren cu frânele uzate, ceea ce face coborârea înspăimântătoate.

Deşi investirea banilor pe termen lung într-un plan de pensii poate fi o idee bună pentru investitorii obişnuiţi, pentru mine este o modalitate lentă, riscantă, ineficientă şi cu un nivel impozabil foarte ridicat.

Există investiţii mai bune

Atunci când sunt întrebat „În ce ar trebui să investesc?”, arăt următorul grafic, dacă îl am la îndemână.

Odată cu prezentarea graficului, menţionez că: „Există

trei categorii diferite de active, care sunt *afacerile, proprietăţile imobiliare* şi *hârtiile de valoare.* Graficul următor face o comparaţie între două dintre cele trei categorii de active. Sunt comparate investiţiile imobiliare cu investiţiile în planul S & P 500 (*n.t.* Îndexul acţiunilor înregistrate la bursa americană), în care ar trebui să investească majoritatea investitorilor obişnuiţi. Voi lăsa graficul să o demonstreze. Cred că arată diferenţa dintre culmile montane şi dealuri.

Continuând cu explicaţiile, spun: „O investiţie bună, simplă este de a plasa banii în planul S & P 500. Pentru cei mai mulţi manageri ai fondurilor mutuale, planul S & P 500 constituie nivelul pe care ei îl doresc să-l depăşească; din păcate, foarte puţini au reuşit”.

Acest subiect ridică adesea întrebarea: „De ce ai nevoie de un manager de fonduri dacă foarte puţini dintre ei pot depăşi indicele S & P? De ce să nu-mi investesc singur banii în S & P?”

Răspunsul meu este: „Şi eu pun aceeaşi întrebare”. În continuare, spun că: „Dacă investiţi 10.000 $ în proprietăţi imobiliare, vă măriţi de fapt baza investiţiei, folosind credit în proporţie de 90%, în acest caz, 90.000 $ din banii bancherului dumneavoastră.

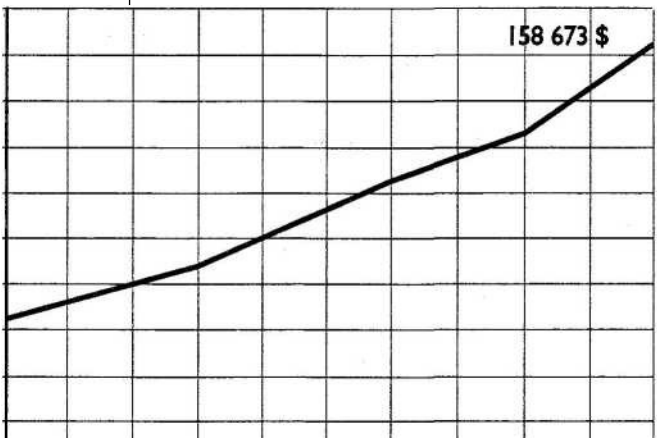
Tată Bogat

10.000 $ investiţi timp de 10 ani (0.000 $ investiţi în S & P 500 comparativ cu 10.000 $ investiţi în proprietăţi imobiliare, folosind credite

17
0.00
0$
16
0.00
0$
15
0.00
0$
16
0.00
0$
13
0.00
0$
12
0.00

| | | |

60 000$
30 .000 $
20 000$
10 .000 $
0$



17 397 $

e2003 Cashflow Technologies, Inc.

«Valoarea medie a unei locuinţe per familie 10.000 $ Investiţi *h* S & P 500

Între anii 1992 şi 2002, cei 10.000 $ investiţi în S & P 500 ar fi ajuns la 17 397 $ iar cei 10.000 $ investiţi împreună cu banii bancherului ar fi atins aproape 158 673 $.

După ce oamenii analizează graficul pentru un timp, următoarea întrebare pe care o aud deseori din partea lor, este:

— De ce nu investesc mai mulţi oameni în proprietăţi imobiliare?

Iar răspunsul meu este:

— Pentru a investi în proprietăţi imobiliare trebuie să fii un investitor priceput. Pentru a investi cu succes în domeniul imobiliar, sunt necesare nu numai abilităţi financiare, investiţia respectivă necesitând atât un capital mai mare cât şi un management competent. Învestiţiile în hârtii de valoare, precum fondurile mutuale, sunt mult mai simple, mai puţin costisitoare şi necesită foarte puţine abilităţi manageriale, ceea ce explică de ce atât de mulţi oameni investesc în ele.

Câştiguri medii

Doresc să subliniez totuşi că profitul de pe urma investiţiilor imobiliare, ilustrat în grafic, reprezintă media la nivel naţional, iar mediile pot induce în eroare. În realitate, profiturile de pe urma investiţiilor imobiliare au fost mult mai ridicate în anumite regiuni ale ţării şi mult mai scăzute în altele. Să vă explic: „S & P 500 reprezintă o piaţă *internaţională*, în timp ce proprietăţile reprezintă o piaţă *locală.* Aceasta înseamnă că, dacă sunteţi un investitor abil în domeniul imobiliar, puteţi obţine deseori profituri şi mai mari de ne urma acestor investiţii. Cei 10.000 $ ai dumneavoastră, investiţi în S & P 500 vor obţine acelaşi profit ca şi al celorlalţi investitori... pe când

cei 10.000 $ ai dumneavoastră, investiţi în proprietăţi imobiliare, pe parcursul aceleiaşi perioade, pot atinge o valoare mult mai ridicată decât 158 673 $ sau mult mai scăzută. Dacă sunteţi un investitor şi un administrator incompetent în domeniul proprietăţilor, puteţi pierde întreaga sumă investită, de 10.000 $ şi probabil, chiar mai mult. Dacă nu vă pricepeţi deloc la achiziţionarea şi administrarea proprietăţilor, ar fi mai bine să investiţi în S & P 500. Succesul afacerilor în proprietăţi imobiliare depinde de abilitatea *dumneavoastră*, ca investitor. Succesul investiţiei în S & P depinde le performanţa celor 500 de companii care administrează aceste ronduri.

La întrebarea dacă „Se pot obţine câştiguri şi mai mari decât 158 673 $, din suma investită iniţial de 10.000 $?”, răspunsul este: „Da – însă pentru a obţine aceste rezultate, un investitor are desemi nevoie să se folosească de puterea unei afaceri”. O afacere este rea mai puternică dintre cele trei categorii de active, dar necesită cele mai solide cunoştinţe pentru a o începe, a o dezvolta şi a o administra. Pentru o persoană care este pricepută atât la întemeierea şi dezvoltarea unei afaceri, cât şi la investiţii în afaceri imobiliare, sunt posibile câştiguri extrem de mari... câştiguri care nu se încadrează în graficul ce

compară S & P cu investiţiile în proprietăţi, Cu alte cuvinte, profiturile sunt *nelimitate.*

Cum se pot obţine câştiguri uriaşe

Deşi o parte din conţinutul acestei cărţi a fost discutată şi în alte volume ale seriei *Tată bogat,* această carte va explica mai departe cum se pot obţine câştiguri uriaşe de pe urma investiţiilor, lucruri despre care nu am mai scris niciodată până acum. Voi introduce termenul de *accelerator* al banilor, învăţat de la tatăl meu bogat.

Din această carte veţi afla de ce deseori, *diversificând* şi *investind pe termen lung* nu reprezintă cea mai bună modalitate de a investi şi de ce mulţi oameni pierd bani pe piaţa bursieră, ca urmare a acestui sfat.

Unul dintre cele mai bine păstrate secrete ale investitorilor de succes nu îl reprezintă *diversificarea,* ci *integrarea.* În loc de a investi într-o singură categorie de active, investitorii de succes îmbină două sau trei categorii de active şi apoi *accelerează, folosesc creditele* şi îşi *protejează* fluxul de numerar care tranzitează activele. De exemplu, Bill Gates a devenit cel mai bogat om din lume integrând puterea unei afaceri cu puterea hârtiilor de valoare. El a realizat visul multor antreprenori, visul de a clădi o afacere şi de a o tranzacţiona public prin

intermediul bursei de valori. Cu alte cuvinte, el a transformat o parte a afacerii lui în hârtii de valoare, cunoscute de obicei sub numele de „acţiuni”. Dacă Bill Gates nu şi-ar fi plasat compania la bursă, probabil că ar fi fost în continuare bogat, dar poate nu ar fi devenit cel mai bogat om din lume, la vârsta aceea. Mai clar, *integrarea* celor două categorii de active a fost ceea ce a *accelerat* creşterea averii sale. El nu a devenit cel mai bogat om din lume datorită salariului său ca angajat ai companiei Microsoft, pe care l-a diversificat investind în fonduri mutuale.

Donald Trump obţine câştiguri excepţionale ca proprietar al unei afaceri de investiţii în proprietăţi imobiliare. Warren Buffett, cel mai mare investitor din lume, obţine câştiguri extraordinare datorită companiei sale care investeşte în alte companii.

Afaceri mari versus afaceri mici

Aceasta nu înseamnă că afacerea dumneavoastră trebuie să fie mare sau să fie în domeniul investiţiilor imobiliare. Ideea este că un investitor poate deţine o afacere mică şi, de asemenea, poate investi **în** proprietăţi. Este ca şi cum ar avea două profesii, una personală, ca vocaţie, şi una pentru bani, ceea ce eu recomand. De

exemplu, profesia pentru care eu sunt cel mai cunoscut este cea de autor de cărţi. Aceasta este profesia mea. Profesia banilor mei este cea de investiţii imobiliare. Din nou, cel mai important punct este *integrarea* a doua sau trei categorii de active, mai degrabă decât *diversificarea* unei singure categorii de active.

Chiar dacă sunteţi proprietarul unei mici afaceri, puteţi profita de aceleaşi avantaje financiare de care se bucură o mare afacere. Tot aşa cum o mare afacere şi bursa de valori l-au făcut pe Bill Gates un multimiliardar, o afacere mică, investiţiile imobiliare şi hârtiile de valoare vă pot face un multimilionar în mai puţin de 10 ani! ntrebarea este: *Puteţi deveni foarte abil în a investi în cel puţin două active diferite sau categorii de active? Dacă* puteţi, se pot întâmpla minuni financiare.

Sinergie versus diversificare

Ceea ce veţi învăţa din această carte este formula tatălui bogat pentru câştiguri uriaşe. Tatăl bogat ne-a învăţat pe fiul său şi pe mine să ne alegem consilieri foarte competenţi iar apoi să integrăm şi să accelerăm puterea acestor forţe financiare. Acestea sunt:

1. Afacerea
2. Proprietatea imobiliară

3. Hârtiile de valoare
4. Banii bancherului dumneavoastră
5. Legile fiscale
6. Legile corporaţiilor

A integra înseamnă a combina şi a face lucrurile să funcţioneze împreună. A diversifica înseamnă a separa şi a face să funcţioneze separat.

Persoana care reuşeşte să îmbine şi să accelereze toate aceste şase forţe poate obţine profituri extraordinare, pornind de la o sumă foarte mică de bani. Dacă o persoană realizează acest lucru excepţional – îmbinarea tuturor celor şase forţe – atunci va obţine banii fermecaţi sau sinergia financiară.

Ce este sinergia?

Cuvântul „sinergie” este definit adesea prin fraza „întregul este mai mare decât suma părţilor”. În termeni simpli înseamnă 1 + 1 = *4...* suma, în acest caz 4, este mai mare decât totalul părţilor, adică decât 1 + 1.

Un alt exemplu de sinergie: Să spunem că aveţi o sămânţă de dovleac şi un pumn de pământ. Pământul singur nu poate asigura creşterea seminţei, chiar dacă veţi continua să adăugaţi din ce în ce mai mult pământ deasupra ei. Dacă pe această bucată de pământ adăugaţi

lumina soarelui şi apă, într-o combinaţie adecvată, dintr-odată sămânţa începe să crească. Este *sinergia* dintre pământ, soare şi apă care creează mirajul din sămânţă. Acelaşi lucru este valabil şi cu banii. Ei pot creşte ca prin farmec cu ajutorul componentelor corespunzătoare. Dacă banii dumneavoastră sunt doar îngropaţi sub o grămadă de pământ diversificat, ei s-ar putea transforma într-o „ciupercă" dar nu se vor transforma în *bani fermecaţi.*

Puterea sinergiei

Această carte vă dezvăluie modul în care puteţi deţine controlul asupra banilor, folosind diferite forţe financiare şi creând sinergia financiară... şi anume *banii fermecaţi.*

În mod evident, *această carte nu se adresează investitorului de rând.* Repet ceea ce jurnalistul mi-a spus atunci când i-am explicat cum am obţinut profitul de 39% şi anume că: „Investitorul obişnuit nu poate proceda în felul în care procedaţi dumneavoastră".

Replica mea la acel comentariu a fost: „Nu am spus niciodată că ar putea".

Această carte se adresează persoanelor cărora nu le place să-şi încredinţeze banii străinilor, ca apoi să spere şi să se roage ca banii lor să mai existe atunci când vor avea nevoie de ei. Ea se adresează acelora care vor să deţină

un control mai mare asupra banilor lor şi doresc să depăşească profiturile medii ale investitorilor de rând. Această carte nu vă va spune cu exactitate ce să faceţi – deoarece ceea ce faceţi pentru a deveni bogaţi şi cum o faceţi depinde numai de dumneavoastră – însă vă va îndruma să înţelegeţi motivul pentru care anumiţi investitori obţin câştiguri mult mai mari decât investitorii de rând, cu mai puţin risc, mai puţini bani şi într-un timp mult mai scurt.

Puteţi câştiga 10.000.000 de dolari investind 10.000 de dolari în fonduri mutuale?

Să înţelegem că după citirea acestei cărţi veţi fi capabili să obţineţi rezultate similare, investind cei 10.000 de dolari ai dumneavoastră? încă odată, răspunsul este: „Depinde de dumneavoastră".

O întrebare mult mai importantă ar fi: „Credeţi că puteţi transforma 10.000 de dolari în 10.000.000 de dolari în 10 ani, investind *numai* în fonduri mutuale?" Aceeaşi întrebare poate fi adresată şi cuiva care investeşte *numai* în proprietăţi imobiliare. În cele mai multe cazuri răspunsul este nu. Este foarte dificil să obţineţi câştiguri fabuloase de pe urma unei singure categorii de active, lucru pe care cei mai mulţi oameni încearcă să-l facă. Dacă însă

investesc în diferite categorii de active şi îmbină puterea unor mijloace acceleratoare diferite, atunci vor crea sinergia investiţională şi va fi posibilă obţinerea câştigurilor uriaşe.

Teama principală a americanilor

În timpul unei discuţii, o tânără a ridicat mâna şi m-a întrebat:

— De ce sunt atât de importante câştigurile fabuloase? Nu ne putem îmbogăţi treptat, fără grabă? La urma urmei, de ce sunt banii atât de importanţi? Nu este mai important să fii fericit?

De fiecare dată când vorbesc despre bani şi mijloace de îmbogăţire, se află cineva în audienţă care are o atitudine, pe care eu o numesc cinică, exprimată prin ideea că „banii nu sunt importanţi”. Fiind pregătit de data aceasta, am zâmbit şi i-am înmânat un articol din *USA Today.* Ziarul efectuase un sondaj de opinie şi descoperise că *Cea mai mare teamă, a americanilor este de a rămâne fără bani.* Teama lor majoră nu a constitut-o cancerul, delincventa sau războiul nuclear. Noua lor teamă, foarte importantă, este de a nu rămâne fără bani la bătrâneţe. Noua teamă este de a trăi o viaţă îndelungată fără bani. Cei mai mulţi dintre oameni realizează că pensiile şi asigurările medicale

s-ar putea să nu mai existe atunci când ei vor atinge vârsta a treia.

Lăsând-o pe tânără să citească articolul grupului, am scris pe tablă, „Jocul banilor”. Sub acel titul, am scris următoarele:

	Jocul banilor
Vârsta	**Perioada jocului**
25 – 35	**Repriza 1**
35 – 45	**Repriza a II-a**
	rdilZa
45 – 55	**Repriza al! l-a**
55 – 65	**Repriza a IV-a**
	Prelungiri
	Final

După ce tânăra a terminat de citit articolul, am întrebat:

— Ştiaţi că până în anul 2010,78 de milioane de americani vor fi în vârstă de 65 de ani sau chiar mai în vârstă? Unul din trei nu are niciun pian de pensie.

— Am auzit acest lucru, a răspuns ea. Dar de ce îl numiţi „joc”? Inspirând adânc şi arătând spre vârstele din tabel,

am spus:

— Un joc este adesea împărţit în reprize. De exemplu, un meci profesionist de fotbal american este jucat în 4 reprize a câte 15 minute fiecare. În cazul multora dintre noi, ieşim de pe băncile şcolii în jurul vârstei de 25 de ani şi plănuim să ne pensionăm la vârsta de 65 de ani. Asta înseamnă că jocul banilor la care participăm se desfăşoară pe o perioadă de 40 de ani, de unde reiese că o repriză a jocului are o durată de 10 ani. Pe parcursul acestor 40 de ani, sperăm să câştigăm şi să punem deoparte destui bani pentru a ne asigura bătrâneţea. Eu am reuşit să mă retrag din acest joc, la scurt timp după terminarea reprizei a II-a, la vârsta de 47 de ani. Soţia mea, Kim, a reuşit să câştige jocul la vârsta de 37 de ani, la puţin timp după terminarea primei reprize. Înţelegeţi ceea ce spun despre acest joc?

Tânăra a dat afirmativ din cap, păstrând încă articolul din *USA Today.*

— Iar dacă ei nu au destui bani şi lucrează şi după ce au împlinit vârsta de 65 de ani, asta înseamnă ceea ce dumneavoastră numiţi „prelungiri”.

— Este corect. Acest lucru ar putea fi bun, din moment ce munca îi va menţine probabil mai sănătoşi. Diferenţa este între *a fi nevoit* să munceşti şi *a vrea* să munceşti.

— Iar „finalul” înseamnă că eşti în viaţă, dar inapt fizic pentru a mai munci.

— Aşa este, am spus, aprobând-o.

Apoi am întrebat:

— Fără a-mi spune ce vârstă aveţi, aţi dori să-mi arătaţi în ce repriză a jocului banilor vă încadraţi şi dacă mai sunteţi încă în joc sau l-aţi câştigat?

— Nu mă deranjează să vă spun ce vârstă am. Am 32 de ani, ceea ce mă plasează în prima repriză a ceea ce dumneavoastră numiţi jocul banilor.

După o scurtă pauză, ea a continuat:

— Şi nu, nu sunt nici pe departe aproape de a câştiga. Sunt copleşită de datorii cauzate de împrumuturi pentru plata taxelor şcolare, a ratelor la casă, a maşinii, a impozitelor şi a cheltuielilor zilnice, ceea ce îmi „mănâncă” aproape tot ceea ce câştig.

După o tăcere lungă, care a permis cuvintelor ei să se facă auzite, am spus:

— Vă mulţumesc pentru sinceritate. Şi dacă aţi începe cea de-a patra repriză a vieţii, să spunem că aveţi 55 de ani şi aţi pierdut, de curând, o grămadă de bani la bursă, vă puteţi permite să investiţi pe termen lung? Vă puteţi permite o altă prăbuşire a pieţei bursiere? Vă puteţi

permite să munciţi şi să aşteptaţi în timp ce banii investiţi vă aduc un câştig dintr-o dobândă mai mică de 10% pe an?

— Nu, a răspuns ea.

— Acum puteţi să înţelegeţi de ce este important să aveţi destui bani şi de ce este importantă îmbunătăţirea inteligenţei financiare şi crearea profiturilor mai mari, în timp mai scurt şi cu riscuri mai mici?

Ea a dat din cap, aprobator.

Din dorinţa de a accentua ideea, am întrebat:

— Acum puteţi să înţelegeţi de ce nu are sens să pariaţi viitorul dumneavoastră financiar pe fluctuaţiile bursiere? Acum puteţi înţelege de ce nu este înţelept să vă încredinţaţi banii străinilor care ghicesc ce acţiuni vor creşte şi ce acţiuni vor scădea. Vi se pare logic să munciţi din greu şi să plătiţi din ce în ce mai multe taxe şi impozite odată cu înaintarea în vârstă, ca apoi să vă daţi seama că nu aveţi nimic după ce aţi muncit din greu o viaţă întreagă?

— Nu, a răspuns ea.

Ştiind că ea a înţeles de ce controlul asupra banilor săi erau important pentru câştiguri mari, am adăugat:

— Înţelegeţi acum de ce cea mai mare teamă a

americanilor este de a rămâne fără bani la bătrâneţe?

— Da, a răspuns ea cu vocea tremurândă. Mama şi tatăl meu sunt înspăimântaţi de faptul că vor trebui să se mute la mine, peste câţiva ani. Şi eu mă tem de acest lucru. Îi iubesc foarte mult, dar sunt singurul lor copil. Am un soţ şi trei copii. Cum ne vom putea permite, eu şi soţul meu, să ne întreţinem copiii şi pe părinţii mei, care îmbătrânesc, să plătim pentru educaţia copiilor şi propria noastră bătrâneţe?

Nu fiţi o victimă

Din nou, în sală s-a aşternut tăcerea. Eram sigur că multe alte persoane se confruntau cu aceleaşi greutăţi financiare.

— Nu cele 10 milioane de dolari sunt atât de importante, am spus încet. Este vorba despre a prelua controlul asupra viitorului dumneavoastră financiar. Este important ca dumneavoastră să vă învăţaţi propriul joc al banilor, în loc să vă încredinţaţi banii altcuiva care să joace acest joc în locul dumneavoastră. Nu vorbesc despre îmbogăţirea dumneavoastră rapidă, cu toate că puteţi. Trebuie să înţelegeţi motivul pentru care cei bogaţi devin şi mai bogaţi şi ceea ce trebuie să faceţi dumneavoastră pentru a nu deveni o victimă a jocului banilor. Eu nu vreau ca

dumneavoastră să deveniţi o victimă a jocului şi a acelora care îl conduc. Înţelegând jocul, puteţi avea mai mult control ca apoi să reuşiţi preluarea cu o responsabilitate mai mare a banilor şi viitorului dumneavoastră financiar.

Nu este prea târziu

— Pot câştiga jocul? a întrebat tânăra.

— Desigur, am răspuns eu. El începe cu o schimbare a atitudinii. După modificarea atitudinii, concepeţi un plan pe 10 ani. Repet: Nu este vorba despre îmbogăţirea rapidă. Este vorba despre învăţarea jocului şi aplicarea lui. Imediat ce învăţaţi acest joc, el devine mai antrenant. Odată cu trecerea anilor, cei mai mulţi oameni întreabă: „De ce nu am început acest lucru mai devreme? Acesta este un joc distractiv”.

— Şi, dacă nu mă schimb, nu prea am nicio şansă de câştig... nu-i aşa?

— Nu pot prezice viitorul, dar cu trei copii mici, cu părinţi care îmbătrânesc, la care se adăugă nevoile financiare ale dumneavoastră şi ale soţului, aş putea spune că jocul câştigă în acest moment – nu dumneavoastră. Nu este niciodată prea târziu pentru a începe... aşadar, începeţi cât se poate de repede. Tot ceea ce vă cer este să nu aşteptaţi până când toţi banii şi toată

energia dumneavoastră vor fi epuizate; sau să primiţi un sfat financiar incompetent de a investi pe termen lung, numai pentru a descoperi că investiţia în care v-aţi plasat banii munciţi cu greu nu a dat rezultatul scontat; sau pur şi simplu să continuaţi să munciţi din ce în ce mai greu, în speranţa că problemele dumneavoastră financiare vor dispărea, sau chiar şi mai rău, să realizaţi că nu veţi reuşi niciodată să vă opriţi din muncă. Vă rog, nu fiţi ca milioane de oameni care se trezesc într-o bună zi întrebându-se: „*Cine mi-a luat banii*?”

Tânăra a dat aprobator din cap şi s-a aşezat la locul ei. Mi-am dat seama că se gândea serios la acest lucru. Trebuia să se decidă dacă va prelua controlul asupra banilor ei sau, pur şi simplu, îi va încredinţa altora, în speranţa că sunt mai pricepuţi decât ea în domeniul financiar. Aceasta este o alegere pe care numai ea o poate face.

Acesta este subiectul cărţii. În ea se vorbeşte despre jocul banilor şi despre opţiunea de a vă încredinţa banii unei persoane care va juca în locul dumneavoastră – sau alegerea de a prelua controlul propriilor bani, al viitorului şi al jocului dumneavoastră.

Exact cum a spus tatăl meu bogat: „Dacă preiei

controlul asupra banilor tăi, preiei automat controlul asupra vieţii tale”. De asemenea, el a mai spus: „Daţi-vă banii pe mâna străinilor şi banii dumneavoastră vor lucra pentru străini – înainte de a lucra pentru dumneavoastră”.

= Observaţiile lui Sharon

Robert m-a rugat să adaug la sfârşitul fiecărui capitol observaţiile mele, atât din perspectiva mea de contabil cât şi de om de afaceri. Am fost crescută în sistemul tradiţional care îmi cerea să merg la şcoală şi să obţin note bune pentru a dobândi o slujbă bună. Împreună cu soţul meu Michael, ne-am bucurat de o viaţă profesională de succes, însă oportunităţile care au existat în urmă cu 25 de ani, atunci când am început noi, nu mai sunt atât de uşor disponibile generaţiilor de astăzi. Astăzi, datorită accesului rapid la informaţii, este mult mai uşor şi mai important să preluăm controlul asupra destinului nostru financiar şi al familiei noastre. Cartea *Cine mi-a luat, banii?* vă oferă strategii alternative de investiţii, pe care aţi putea să le luaţi în considerare.

Observaţiile mele fie vor accentua comentariile lui Robert, fie vor adăuga explicaţii suplimentare spre folosul dumneavoastră.

Cartea de faţă este împărţită în două părţi

Prima parte a cărţii se referă la sinergia consilierilor şi a diferitelor puncte de vedere. Motivul pentru care este importantă o sinergie de consilieri îl constituie faptul că mintea dumneavoastră este averea cea mai de preţ. Deţinând puncte de vedere, bune sau rele, ale diverşilor consilieri şi adăugând dinamism sfaturilor lor, noi ne intensificăm puterea raţiunii... cea mai valoroasă avere a noastră. Cei mai mulţi dintre noi terminăm şcoala, gândind că trebuie să facem totul de unii singuri. Această carte vă va arăta importanţa creării unei echipe de experţi care să vă ajute.

Un motiv pentru care atât de mulţi oameni îşi pierd banii sau eşuează în a obţine câştiguri financiare extrem de mari îl constituie faptul că ei primesc sfaturi financiare de la instituţii financiare sau agenţi de vânzări... nu de la investitori de succes.

Dintre toate resursele dumneavoastră, raţiunea este cea mai de preţ, ca urmare, aveţi nevoie de cel mai bun sfat posibil.

A doua parte a cărţii se referă la sinergia diferitelor categorii de active şi a altor forţe financiare. Această parte vă va arăta cum să îmbinaţi puterea unei afaceri, cu cea a

unei proprietăţi, a hârtiilor de valoare, a legilor fiscale, a banilor din partea bancherului dumneavoastră şi a capacităţii structurilor corporaţiilor pentru a obţine profituri uriaşe, cu riscuri mai mici şi bani mai puţini.

Pentru moment, vă voi prezenta următorul tabel, care scoate în evidenţă diferenţa dintre maniera în care oamenii din partea stângă a Cadranului BANILOR îşi investesc, în mod tipic, banii şi maniera în care cei din partea dreaptă a Cadranului BANILOR, patronii şi investitorii, îşi investesc banii. Un alt mod de a evidenţia aceste deprinderi financiare este acela că persoanele situate în partea stângă a cadranului de regulă îşi păstrează banii (făcând economii), în timp ce investitorii profesionişti, situaţi în partea dreaptă, urmăresc să-şi menţină banii într-o permanentă stare de accelerare, care să ducă la înmulţirea lor. Gândiţi-vă la acest tabel în timp ce citiţi această carte.

În timp ce alcătuiam acest tabel, spre finalul scrierii acestei cărţi, eu şi Robert am înţeles mai bine propriile noastre metode de investiţie. Este într-adevăr formula pe care Robert a învăţat-o de la tatăl bogat şi pe care continuă să o folosească şi astăzi.

Metodele şi instrumentele folosite de tatăl bogat, de

Robert şi de alţi investitori profesionişti sunt analizate şi discutate. Datorită unei înţelegeri mai profunde a diverselor categorii de active şi a raportului cu acceleratorii lor corespunzători, veţi putea descoperi noi oportunităţi de investiţie care pot crea un viitor al independenţei financiare pentru dumneavoastră şi familia dumneavoastră.

Active

Acceleratori

V

V

***

V

Slujbe

i

Economii

Achitarea datoriilor Locuinţa personală Fonduri mutuale Acţiuni

Planuri de pensie

Afaceri

i

Proprietăţi imobiliare

i

Hârtii de valoare

BAO

Selectarea entităţilor TAO

Legile de taxare şi impozitare Opere de caritate BAO 1 $: 9$ Selectarea entităţilor Legile de impozitare

- **Depreciere**
- **Pierderi pasive Scutiri de taxe Fonduri de acoperire Opţiuni**

BPP

OPI

AUDIO DOWNLOAD

Ca un bonus în pius pentru tine, cititorule, eu şi Sharon am hotărât să includem un rezumat audio suplimentar pentru o mai bună explicare a acestei metode investiţionale. Am decis să adăugăm acest element audio gratuit, decât să intrăm în şi mai multe detalii scrise în cuprinsul cărţii. Uneori, e mai uşor să înţelegi ceva când explicaţiile se fac prin viu grai, prin comparaţie cu

explicaţiile scrise.

Această metodă de investire sinergetică, pe care o descriem aici, este foarte importantă pentru oricine doreşte să dobândească independenţa financiară. Iată de ce dorim să oferim o explicare şi mai aprofundată, pe cale orală, a acestui subiect foarte important şi adesea complex. Aşadar, accesaţi adresa *www richdad com/whotookrnymoney* şi aflaţi mai multe despre această metodă de investire direct de la Sharon şi de la mine.

PARTEA I

În ce ar trebui să investesc f

„Cu cât pregătirea în domeniul investiţiilor este mai solidă, cu atât veţi primi sfaturi mai bune în acesta sferă de activitate”.

— Tatăl bogat

CAPITOLUL 1

Cereţi sfatul de vânzări

„Printre primele lucruri pe care trebuie să le învăţaţi dacă vreţi să fiţi un investitor mai bun, este diferenţa dintre o reclamă de vânzare şi un sfat de investiţie profesionist”.

— Tatăl bogat

„Am 10.000$. În ce ar trebui să-i investesc?” Aşa cum am menţionat în introducere, ani de zile nu am ştiut cum să răspund la această întrebare simplă. Răspunsurile mele anterioare au fost penibile, incoerente şi fără noimă. Motivul incapacităţii mele de a răspunde la o întrebare atât de simplă îl constituie faptul că răspunsul adecvat nu este chiar atât de uşor. Cu toţii suntem diferiţi unii de alţii. Avem drumuri diferite în viaţă, visăm diferit; suntem diferiţi din punct de vedere emoţional, avem un trecut financiar diferit şi tolerăm diferit riscurile financiare. Cu alte cuvinte, ceea ce *eu* as face cu 10.000 $ nu ar putea coincide cu ceea ce ar trebui să faceţi *dumneavoastră* cu 10.000 $. De fapt, ceea ce eu am făcut cu 10.000 $ acum 10 ani nu este asemănător cu ceea ce aş face cu aceeaşi sumă astăzi. Aşa cum a spus Einstein, „Totul este relativ”.

În cele din urmă, după ce mi s-a pus aceeaşi întrebare,

de prea multe ori, am găsit răspunsul pe care eu îl consider adecvat. Astăzi, când sunt întrebat acest lucru, răspunsul meu este: „Dacă nu ştiţi ce să faceţi cu banii dumneavoastră, depuneţi-i într-o bancă şi nu spuneţi nimănui că aveţi bani de investit”. Motivul pentru care spun acest lucru este că, dacă *dumneavoastră* nu ştiţi ce să faceţi cu banii, cu siguranţă există milioane de oameni care ştiu. Atunci când este vorba despre bani, fiecare are o părere şi un sfat despre ce anume să faceţi cu banii *dumneavoastră.*

Problema creată de sfaturi

Problema este că nu toate sfaturile sunt bune. În perioada martie 2000 şi martie 2003, milioane de oameni au pierdut între 7 şi 9 mii de miliarde de dolari, din cauza uneia dintre cele mai mari prăbuşiri ale bursei din istorie, mulţi dintre ei pentru că au ascultat de sfaturile aşa-numiţilor experţi financiari. Ironia sorţii este că majoritatea acestor experţi financiari oferă în continuare sfaturi şi oamenii încă îi ascultă.

În timpul uneia dintre cele mai cumplite prăbuşiri bursiere din istoria lumii, experţii financiari îi sfătuiau pe oameni să-şi păstreze banii în investiţiile de pe piaţa bursieră. În loc să vândă, experţii le-au spus să continue

să cumpere... iar mulţi oameni au continuat să cumpere, pe tot parcursul, până au dat faliment.

Există un vechi proverb care spune că, „Atunci când şoferii de taxi oferă ponturi de investiţii financiare, este timpul să vindeţi”. Poate că această afirmaţie ar trebui să-i includă şi pe consilierii financiari.

Vocile raţiunii

3

În timpul nebuniei avântului pieţei bursiere între 1995 şi începutul lui 2000, au existat două voci ale raţiunii, cea a lui Allan Greenspan, preşedintele Băncii Centrale, şi cea a lui Warren Buffett, declarat cel mai mare investitor din lume. Domnul Greenspan a atras atenţia asupra *exuberanţei iraţionale,* iar domnul Buffett pur şi simplu nu s-a implicat în piaţa bursieră.

În timpul creşterii spectaculoase şi a prăbuşirii, numele lui Warren Buffett a fost folosit deseori ca exemplu de investitor inteligent. Consilierii financiari au folosit numele lui ca imagine de prestigiu pentru a explica de ce o persoană ar trebui să intre pe piaţa bursieră. Consilierii financiari spuneau că „Warren Buffett face aşa şi pe dincolo”. Atunci când numele lui Warren Buffett era menţionat, se pare că oamenii investeau mai mulţi bani pe

piaţă. Ceea ce consilierii au omis să le spună investitorilor lor fideli a fost faptul că Warren Buffett nu a investit la bursă.

Într-un interviu din 11 noiembrie 2002 acordat revistei *Fortune,* intitulat „The Oracle of Everything” (Oracolul general), domnul Buffett a spus, „Am cumpărat primele mele acţiuni acum 60 de ani. Din aceşti 60 de ani, 50 au fost favorabili cumpărării acţiunilor obişnuite. În ceilalţi 10 ani nu am putut găsi nimic atractiv”. Unul dintre motivele pentru care el a încetat să mai cumpere acţiuni este simplu. În acei 10 ani, perioada dintre 1992 şi 2002, acţiunile au fost foarte scumpe. Mă surprinde faptul că cel mai mare investitor al lumii nu a putut găsi nimic atrăgător în care să investească, însă, cu toate acestea, milioane de investitori începători şi consilierii lor financiari au găsit.

Criticându-l pe cel mai mare investitor al lumii în continuarea articolului se menţionează faptul că, nu cu mult timp în urmă, mai precis în momentul de maxim avânt de la începutul anului 2000, mulţi experţi financiari respectabili şi publicaţii începuseră să-i critice pe domnul Buffett pentru faptul că *nu* s-a implicat în tranzacţiile bursiere. Unul dintre aceşti experţi, Harry Newton, editorul publicaţiei *Technology Investor Magazine,* a scris: „Warren Buffett ar trebui să spună «îmi pare rău»". Cum de a ratat revoluţiile tehnologiilor siliciului, wireless, transmisiile DSL şi cablu, sau revoluţia biotehnologiei?" O lună mai târziu, piaţa tehnologiei s-a prăbuşit, înghiţind miliardele de dolari ai investitorilor. Cine ar trebui să spună astăzi „îmi pare rău"?

Dosarul meu profesional

Deoarece sunt adesea încadrat în categoria aşa-zişilor experţi financiari, este important ca dumneavoastră să-mi cunoaşteţi trecutul profesional. În 2002, am primit un telefon de la un agent de bursă din Baltimore, Maryland. „Tocmai am terminat de citit cea de-a treia carte a dumneavoastră, *Rich Dad s Guide to înv e sting (Tatăl bogat – Ghidul Investitorului).* Vă felicit pentru că aţi prezis colapsul din 2000. Mi-aş fi dorit să le fi spus clienţilor mei

să citească această carte înainte de căderea bursei, „Nu cred că am prezis prăbuşirea bursei, pur şi simplu am avertizat în legătură cu acest fenomen. Dar dacă doriţi să citiţi cartea, puteţi decide asupra exactităţii acestei prevestiri.

Cea mai bună dovadă a carierei mele nu se găseşte în dosarul *meu,* ci în paginile cărţii *Rich Dad s Succes Stories (Tatăl bogat Poveşti de succes),* şi a celor scrise de cititorii mei. Aceasta este o carte plină de povestiri adevărate ale oamenilor obişnuiţi, care s-au descurcat bine din punct de vedere financiar, majoritatea între anii 2000 şi 2003, aceeaşi perioadă în care milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari. Aşadar, în loc de a-mi elogia propriul succes financiar, care a fost destul de bun în timpul prăbuşirii bursiere, cele mai importante rezultate sunt măsurate în succesul obţinut de către cititorii mei. Dacă doriţi să-mi vedeţi dosarul profesional, vă rog să citiţi *Rich Dad s Succes Stories.*

Răspunsul la întrebare

Sfatul bun este crucial pentru succesul financiar. Există multe momente când îmi doresc să fi avut mai mult timp pentru a răspunde mai bine la întrebarea „Ce ar trebui să fac cu 10.000 $?”, în loc de a spune doar, „Depuneţi-i într-

o bancă". După ani de zile în care nu am răspuns la întrebarea „Am 10.000 $. În ce ar trebui să-i investesc?", m-am decis să ofer răspunsul prin intermediul acestei cărţi, intitulată *Cine mi-a luat banii?* Motivul pentru care m-am decis să scriu această carte ca răspuns la întrebare este pur şi simplu faptul că *întrebarea este una foarte importantă.*

Preţul unui sfat prost în iunie 2003, mă aflam într-un taxi, îndreptându-mă spre aeroport. La radio, un expert financiar, oferind câteva sfaturi de investiţie, spunea că, „Acum este timpul să revenim pe piaţa bursieră".

— De ce spuneţi asta? a întrebat moderatorul.

— Deoarece avem undă verde, a răspuns consilierul financiar. Această piaţă bursieră se află în plină ascensiune.

A continuat apoi cu tirada de jargoane şi limbajul standard despre bursa de valori, pe care mulţi dintre noi le-au auzit de nenumărate ori, înaintea prăbuşirii, în timpul prăbuşirii şi acum, după prăbuşirea pieţei bursiere.

Privind pe fereastra taxiului, l-am ignorat pe expertul financiar până când moderatorul a preluat controlul asupra emisiunii;

— Bun, haideţi să răspundem la telefoane şi să auzim

întrebările pe care le au ascultătorii pentru dumneavoastră.

Primul ascultător care a intrat în emisie, a spus:

— Am 78 de ani. Soţia mea are 75. În ianuarie 2000 am crezut că avem un portofoliu satisfăcător şi sigur pentru pensie. Am avut în jur de un milion de dolari în fonduri mutuale.

— Excelent, a spus moderatorul.

— Da – dar acest lucru s-a petrecut în ianuarie 2000.

— Cât de mult aveţi acum? a întrebat expertul financiar.

— Tocmai asta este problema, a răspuns ascultătorul. În martie 2000, când bursa a început să se prăbuşească, l-am sunat pe consilierul meu financiar pentru a-i cere sfatul.

— Şi el ce a spus? a întrebat moderatorul emisiunii.

— El mi-a spus cam acelaşi lucru pe care îl spune acum invitatul dumneavoastră. A spus că bursa este pe cale de a se redresa... a fost doar o rectificare minoră cauzată de o încasare a profiturilor. Nu ne-a spus niciodată că este vorba despre o prăbuşire a bursei. De fapt, el nu ne-a menţionat vreodată că piaţa bursieră se poate prăbuşi sau că fondurile mutuale nu sunt o investiţie sigură. În schimb, el ne-a sfătuit să continuăm să investim pe termen lung,

să cumpărăm, să păstrăm şi să diversificăm.

— Şi ce aţi făcut? a întrebat moderatorul.

— Am rămas pe poziţii. Am făcut ceea ce ne-a spus. Am stat şi am privit cum bursa continua să se prăbuşească. În august 2002 a refuzat să mai răspundă la telefoanele noastre. Ulterior, ni s-a spus că a plecat de la firmă şi am fost preluaţi de altcineva. În orice caz, ne saturaserăm să deschidem plicurile trimise de firma de investiţii. Nu mai puteam suporta văzând cum banii pentru care lucraserăm toată viaţa dispăruseră odată cu prăbuşirea bursei. Nu mai muncim deloc şi ne întrebăm ce putem face acum.

— Aşadar, câţi bani v-au mai rămas? a întrebat, din nou, moderatorul.

— După ce consilierul a refuzat să mai răspundă la telefoanele noastre, am trecut singuri la acţiune şi am vândut fondurile mutuale. Eu şi soţia mea ne-am gândit că este mai bine să păstrăm banii în numerar. Ca urmare, după ce ne-am vândut fondurile mutuale, tot ceea ce ne-a mai rămas a fost suma de 350.000 $ pe care am depus-o într-un certificat de depozit la bancă.

— Este bine, a spus moderatorul. Cel puţin aveţi ceva bani lichizi. 350.000 $ nu sunt de lepădat.

— Da, dar problema este că dobânda la acest certificat

de depozit este doar de 1% pe an. *1%* din 350.000 $ înseamnă numai 3.500 $ pe an. Chiar dacă avem asigurările sociale şi cele de sănătate, este greu să trăim din aceşti bani. Mi-e teamă că va trebui să apelăm la economii şi dacă facem acest lucru vom fi într-o situaţie financiară şi mai urâtă. Ce ne sfătuiţi?

— Aveţi o casă? a întrebat consilierul financiar.

— Da, avem, a răspuns ascultătorul. Dar, vă rugăm, nu ne cereţi să o vindem. Este singurul lucru care ne-a mai rămas. În orice caz, valorează numai 120.000 $ şi avem de plătit o ipotecă de 80.000 $. Motivul pentru care avem o ipotecă mare este dat de faptul că atunci când rata dobânzilor a scăzut, am refinanţat împrumutul şi am obţinut bani în plus din valoarea netă a casei.

— Şi ce aţi făcut cu aceşti bani? a întrebat moderatorul.

— S-au dus pe cheltuielile zilnice. De aceea v-am sunat, pentru a vă cere sfatul.

— Ce sfat aţi da acestui cuplu? l-a întrebat moderatorul pe consilierul financiar.

— În primul rând, nu trebuia să vă vindeţi acţiunile, a răspuns expertul financiar. După cum am menţionat, bursa îşi revine.

— Dar de ani de zile a continuat să scadă, a spus

ascultătorul. La anii noştri, e înspăimântător să pierzi atât de mult.

— Da, da, cunosc, a spus expertul. Dar ascultaţi-mă acum. Întotdeauna trebuie să investiţi pe termen lung. Cumpăraţi şi păstraţi. Continuaţi să diversificaţi. Pieţele bursiere descresc, dar îşi revin, aşa cum se întâmplă acum.

— Deci, ce ar trebui să facă acum ascultătorul nostru? a întrebat moderatorul.

— Este momentul să reveniţi pe piaţă. Cum am mai menţionat, bursa îşi revine. Amintiţi-vă întotdeauna că, în ultimii 40 de ani, bursa de valori a crescut în medie, cu 9% pe an.

— Dumneavoastră credeţi că este momentul să reintre pe piaţă? a întrebat moderatorul.

— Corect, a răspuns expertul financiar. Reveniţi înainte de a pierde trenul următor.

— Un sfat bun, i-a spus moderatorul ascultătorului în vârstă de 78 de ani. Mulţumim pentru telefon. Următorul apel, vă rog.

Taxiul se apropia acum de aeroport şi sângele îmi fierbea în vene. „Cum de continuă să ofere aceleaşi sfaturi învechite... şi să fie plătiţi pentru acest lucru? Cum pot

dormi noaptea?” îmi spuneam în sinea mea în timp ce mă îndreptam spre poartă. În timp ce aşteptam la coadă să mă îmbarc în avion, am citit un titlu al unui ziar aruncat, care anunţa că „Investitorii îşi plasează din ce în ce mai mulţi bani în proprietăţi imobiliare”. Am dat din cap şi mi-am spus, „De la o creştere şi o prăbuşire, la următoarea creştere şi prăbuşire”.

Acelaşi sfat vechi

În timp ce avionul se pregătea de decolare, mi-am adus aminte de perioada când am fost un investitor novice, care cunoştea foarte puţine lucruri legate de investiţie. M-am întors cu gândul în anul 1965 când, la vârsta de 18 ani, am cumpărat primele acţiuni sub formă de fonduri mutuale. Am cumpărat primele mele acţiuni deşi nu ştiam prea bine ce înseamnă fondurile mutuale. Tot ceea ce ştiam era faptul că fondurile mutuale aveau legătură cu Wall Street şi ideea de a investi la Wall Street părea ceva interesant la acea vreme.

Mă aflam la şcoală în New York, la cursurile Academiei de Marină Comercială, o şcoală guvernamentală care îi pregăteşte pe studenţi ca ofiţeri pe vase comerciale, tancuri petroliere, nave de pasageri şi alte vapoare comerciale. Deoarece era o academie militară, eram

obligaţi să purtăm uniforme militare, să ne iustruim pantofii şi să mergem în marş spre clasă. Deoarece veneam din Hawaii, unde nu purtam decât tricouri şi şlapi, adaptarea la acest stil de viaţă mi s-a părut foarte dificilă. Era toamnă, frunzele căpătau culori frumoase şi cădeau, iar eu aşteptam cu nerăbdare prima mea experienţă de iarnă.

Într-o după-amiază, am primit un bilet în care eram anunţat că domnul Carling dorea să mă vadă. Nu cunoşteam niciun domn

Carling, însă atunci când eşti boboc, la început, înveţi să faci ceea ce ţi se spune şi să faci cu promptitudine, fără a pune sub semnul întrebării ceea ce ţi se ordonă.

— Începe să faci investiţii cât eşti tânăr, a spus domnul Carling, cu o figură zâmbitoare, aşezat la masă, în faţa mea. Şi aminteşte-ţi *întotdeauna* secretul marilor investitori. Secretul este să cumperi, să păstrezi şi să investeşti pe termen lung. Lasă banii să se înmulţească. Şi aminteşte-ţi *întotdeauna* să dai dovadă de inteligenţă şi să-ţi diversifici investiţia.

Auzind acest sfat, m-am mulţumit să dau aprobativ din cap şi să spun:

— Da, domnule.

Habar nu aveam despre ce vorbea, însă după 4 luni petrecute la academie, învăţasem foarte bine să iau poziţia de drepţi, răspunzând cu „Da, domnule”.

Domnul Carling era un absolvent al academiei care renunţase să mai navigheze şi care s-a orientat spre domeniul financiar. Ştia prin ce iad treceam noi, ca boboci. Trecuse el însuşi prin aceasta. În loc să răspund, pur şi simplu, cu „Da, domnule”, ar fi trebuit să-l întreb cum ajunsese în campus, de vreme ce nu mai era nici student, nici în marina comercială, şi de unde aflase de numele meu. Tot ceea ce ştiam era că luase legătura cu mine şi stabilise o întâlnire pentru a vorbi cu mine, iar eu spuneam „Da, domnule” unei alte autorităţi, chiar dacă era îmbrăcată în costum şi cravată, nu în uniformă militară.

— Ce sumă trebuie să investesc? am întrebat eu.

— Doar 15 $ pe lună, mi-a răspuns, zâmbind.

— Cincisprezece dolari, am spus eu. De unde să fac rost de aceşti bani? După cum ştiţi, sunt student la cursurile de zi.

Reţineţi că eram în 1965 şi 15 $ reprezentau o sumă mare pentru un student.

— Fii tare, mi-a spus zâmbind domnul Carling. Academia te va învăţa ce înseamnă disciplina. Dispunând de această

disciplină de a pune deoparte câţiva bani în fiecare lună, vei avea curând o sumă considerabilă. Ţine minte, investeşte *întotdeauna* pe termen lung.

Cu toate că am fost de acord cu tot ceea ce a spus, am observat cu câtă insistenţă sublinia cuvântul *întotdeauna.* Dintr-un anumit motiv, acest cuvânt şi felul în care l-a pronunţat, m-au făcut să mă simt puţin stânjenit.

Timpul era preţios. Trebuia să mă reîntorc la studiile mele, aşa că am fost de acord cu tot ceea ce a spus. După ce am ales compania de fonduri mutuale în care mi-a recomandat să investesc, am semnat un contract în care mă angajam să trimit un cec lunar, pentru a cumpăra mai multe acţiuni. În momentul în care actele au fost completate, m-am întors în grabă la studiile mele şi aproape că am uitat de planul de investiţie. O dată pe lună, începând cu luna noiembrie a acelui an, am început să trimit cecul.

Vacanţa de Crăciun

Primele şase luni la academie au fost dificile. Au fost unele dintre cele mai grele zile din viaţa mea. Încercam să mă adaptez situaţiei de a fi departe de casă pentru prima oară şi de asemenea, pentru întâia oară în New York... eram ras în cap şi volumul cursurilor era enorm. În plus, ca

boboci, nu aveam voie să ieşim în afara campusului academiei, cu excepţia Zilei Recunoştinţei şi a Crăciunului. În timp ce vântul rece de iarnă biciuia Long Island, eu număram zilele rămase până la vacanţa de Crăciun. În contul meu de economii, mai aveam rămaşi exact banii pentru a-mi putea cumpăra un bilet spre casă, la un preţ redus.

În sfârşit, ajunsesem înapoi la vremea caldă din Hawaii. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să mă întâlnesc cu foştii colegi de liceu şi să mergem la surfing, de dimineaţa devreme, până seara târziu. Cu toate că prietenii râdeau de mine pentru că eram ras în cap, a fost plăcut să am această vacanţă şi să fiu din nou copil. Deşi razele soarelui mi-au pârjolit pielea, bronzul a început să se refacă.

După câteva zile de vacanţă, am trecut pe la biroul tatălui bogat, împreună cu fiul său, Mike. Eu şi Mike fuseserăm la surfing, iar el mi-a spus că tatăl său dorea să mă vadă. După obişnuitele schimburi de politeţe şi conversaţii, i-am menţionat, printre altele, tatălui bogat că am făcut prima mea investiţie... o investiţie în fonduri mutuale. Am pomenit despre investiţia mea, în treacăt. Pentru mine, discuţia despre investiţia mea în fondurile mutuale a constituit doar un simplu subiect de

conversaţie. Pentru tatăl meu bogat însă, ceea ce făcusem eu necesita o discuţie aprofundată.

— Ce zici c-ai făcut? a întrebat el.

— Am investit în fonduri mutuale, am răspuns eu.

— De ce? a întrebat el.

Nu m-a întrebat în ce fonduri am investit. Doar a vrut să afle motivul.

În loc să răspund, am început să mă bâlbâi şi să mă pierd în cuvinte şi cugetări, căutând să găsesc un răspuns logic.

— Şi de la cine ai cumpărat acţiunile? a întrebat tatăl bogat, înainte ca eu să pot răspunde. Îl cunoşti?

— Da, am răspuns, adoptând o poziţie sigură şi puţin defensivă. Este un fost absolvent al academiei. Este un absolvent al anului 58, căruia îi este permis să intre în campus şi să vândă acţiuni studenţilor la marină.

Tatăl bogat a zâmbit cu un aer superior şi m-a întrebat:

— Şi cum a aflat numele *tău*?

— Nu ştiu. Presupun că cei de la academie i l-au dat.

Tatăl bogat a adoptat din nou acel zâmbet. În loc să mai spună vreun cuvânt, s-a lăsat pe spate în scaun, şi-a întins picioarele, şi-a împreunat mâinile sub bărbie, ca şi când s-ar fi rugat, şi a rămas în poziţia aceea, căutându-şi

cuvintele.

În cele din urmă am rupt tăcerea, întrebându-l:

— Am făcut ceva greşit?

Din nou, a urmat o pauză, timp de zece secunde.

— Nu, a răspuns în final tatăl bogat. În primul rând te felicit pentru iniţiativa de a investi. Mulţi oameni aşteaptă până când este prea târziu sau nu investesc niciodată pentru a-şi asigura viitorul. Mulţi cheltuiesc tot ceea ce câştigă şi apoi aşteaptă ca societatea la care lucrează sau guvernul să aibă grijă de ei atunci când ies la pensie. Cel puţin tu ai făcut ceva – ţi-ai investit o parte din bani.

— Dar am făcut ceva rău?

— Nu – ceea ce ai făcut nu este chiar rău.

— Atunci, de ce să ne îngrijorăm? am întrebat. Există investiţii mai bune?

— Da şi nu. Există întotdeauna investiţii mai bune şi există chiar mult mai multe investiţii proaste, a spus tatăl bogat, ridicându-se din nou din scaun. Nu mă îngrijorează *în ce* ai investit. În momentul de faţă sunt îngrijorat din cauza ta.

— De mine? am întrebat. De ce?

— Sunt mai mult îngrijorat de ce fel de *investitor* vei deveni, nu de ce fel de *investiţie* ai făcut.

Reclamă de vânzare în loc de educaţie în domeniul investiţiilor

— Nu sunt un bun investitor?

— Nu, nu despre asta e vorba, a spus tatăl bogat. El te-a sfătuit „să investeşti pe termen lung, să cumperi, să păstrezi şi să diversifici”. Corect?

— Da, am răspuns eu, cu voce slabă.

— Problema este că acest sfat nu reprezintă decât o reclamă de vânzare, a spus tatăl bogat. Nu este o modalitate ideală de a investi şi cu atât mai puţin de a învăţa cum să investeşti. Nu reprezintă o metodă bună pentru ţine de a câştiga educaţia de care ai nevoie pentru a deveni un investitor capabil.

— De ce este o reclamă de vânzare? am întrebat.

— Gândeşte-te la acest lucru, a răspuns tatăl bogat. Cât de mult ai învăţat despre domeniul investiţiilor, doar trimiţând un cec în fiecare lună?

Gândindu-mă un moment la întrebarea lui, am răspuns în cele din urmă, spunându-i:

— Nu mare lucru. Dar de ce o consideraţi o reclamă de vânzare?

— Gândeşte-te în continuare, mi-a spus tatăl bogat

zâmbind. Gândeşte-te în continuare la sfatul de a „Investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra şi a diversifica”.

— Nu aveţi de gând să-mi spuneţi? am întrebat.

— Nu. În orice caz, nu acum. Nu ai decât 18 ani. Ai multe de învăţat despre lumea reală. În momentul de faţă ai ocazia să înveţi una dintre cele mai importante lecţii ale vieţii. Aşadar, gândeşte-te la acest lucru. Când crezi că ai descoperit de ce „Să investeşti pe termen lung, să cumperi, să păstrezi şi să diversifici” este mai degrabă o reclamă de vânzare decât o bună educaţie în domeniul investiţiilor, dă-mi de ştire. Cei mai mulţi oameni nu învaţă niciodată diferenţa dintre o simplă reclamă de vânzare şi o educaţie în aria financiară. Acesta este motivul pentru care atât de puţini oameni ajung bogaţi şi atât de mulţi oameni îşi pierd banii, investind. Ei pierd pentru că îşi închipuie că o reclamă de vânzare *reprezintă* educaţie financiară. Şi din cauza faptului că îşi imaginează că a „Investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra şi a diversifica” *reprezintă* educaţie financiară, ei chiar cred că este cel mai înţelept lucru de făcut. Este o mare diferenţă între reclama de vânzare şi educaţia reală.

Ascultându-l pe tatăl bogat, am început să înţeleg de ce agenţii de vânzări pronunţă şi subliniază atât de insistent

cuvântul „întotdeauna”.

Milioane pierd trilioane

După cum am menţionat mai înainte, în perioada dintre luna martie 2000 şi martie 2003, s-a estimat că milioane de oameni au pierdut între 7 şi 9 mii de miliarde de dolari din cauza prăbuşirii bursei. Aceste pagube nu includ pierderea slujbelor şi suferinţele morale care însoţesc aceste prejudicii. De ce atât de mulţi oameni au pierdut atât de mulţi bani? Deşi motivele sunt numeroase – fenomene ca o economie şubredă, terorişti, corupţie, rapoarte de analiză proaste, fraudă, tendinţele pieţei şi alte neglijenţe – un motiv important, puţin cunoscut, este acela că milioane de oameni au confundat o reclamă obişnuită de vânzare, cu o educaţie solidă în domeniul financiar. Mulţi şi-au trimis *întotdeauna* cecurile sau nu şi-au vândut acţiunile... investind şi păstrându-le pe termen lung, chiar dacă cea mai mare prăbuşire a bursei din istoria lumii a zdrobit totul în jurul ei.

Banii nu au fost pierduţi

Michael Lewis este un scriitor respectabil din domeniul financiar, bine cunoscut pentru cărţile sale de succes, precum *Liar s Poker, The New New Thing* şi *Moneyhall.* El a fost editorul american al săptămânalului britanic *The*

Spectator şi redactorul-şef al publicaţiei *The New Republic.* De asemenea, a fost membru invitat la Universitatea California din Berkeley.

Într-un articol apărut la 27 octombrie 2002 în *New York Times Magazine*, Lewis afirmă că: „Pierderile de pe piaţa bursieră nu reprezintă pierderi pentru societate. Ele sunt transferuri de la o persoană la alta”.

Mai departe, el îşi descrie propriile experienţe la bursă. „Ar fi trebuit să-mi dau seama că în momentul în care am decis, în sfârşit, că acţiunile pe internet meritau să fie cumpărate, a fost exact momentul în care ele trebuiau vândute. M-am repezit însă să cumpăr acţiuni la compania Exodus Communications, cu 160 $, acţiunea şi am urmărit cum ele au crescut cu câteva puncte – ca apoi să cadă vertiginos. Ce s-a întâmplat cu banii mei? Nu au dispărut pur şi simplu. Au fost băgaţi în buzunarul persoanei care mi-a vândut acţiunile. Suspecţii, în ordinea probabilităţilor, puteau fi: a) un angajat al companiei Exodus; b) un fond mutual cu legături strânse, care a cumpărat cu preţul ofertei publice iniţiale; sau kk) un speculant pe bursă care a achiziţionat acţiunea la 150 $”.

Cu alte cuvinte, între 2000 şi 2003, cei 7 sau 9 mii de miliarde de dolari nu s-au pierdut... suma 7 sau 9 mii de

miliarde de dolari a fost transferată de la un investitor la altul. Între 2000 şi 2003 unii investitori au devenit mai bogaţi, iar alţi investitori au devenit mai săraci... şi de aceea tatăl bogat a fost mai îngrijorat în privinţa mea ca *investitor*, decât în ceea ce *investisem.*

Când ar trebui să vând?

În 1965, când am realizat că tatăl bogat nu a fost încântat de prima mea investiţie, l-am întrebat:

— Ar trebui să vând acţiunile în fondurile mutuale?

El mi-a spus, zâmbind satisfăcut:

— Nu. Nu le-aş vinde încă. Probabil că ai făcut o *greşeală,* dar nu ţi-ai învăţat încă *lecţia.* Mai aşteaptă un timp. Continuă să faci acele plăţi lunare până înveţi ceea ce trebuie să înveţi. Dacă vei face acest lucru, această lecţie va fi nepreţuită. Dacă vei învăţa din această întâmplare, vei câştiga ceva mai important decât banii. Vei fi pe cale de a deveni un investitor mai priceput. Unul dintre primele lucruri pe care trebuie să le înveţi, dacă vrei să devii un investitor mai bun, este diferenţa dintre o reclamă de vânzare şi un sfat valoros de investiţie.

Investiţie pe termen lung în momentul în care vacanţa de Crăciun a anului 1965 a luat sfârşit, m-am întors la şcoală în New York. A fost greu să las în urmă plajele calde din Hawaii şi să mă întorc în New York în cea mai rece perioadă a iernii. În loc să merg la surfing, acum tremuram de frig.

Urmând sfatul tatălui bogat, am continuat să trimit cecul lunar, la compania de fonduri mutuale. Deoarece eram la şcoală, era greu să fac rost de bani în plus, cu atât mai mult cu cât de-acasă primeam foarte puţini bani. Aveam cheltuieli şi uneori îmi trebuiau bani când ieşeam în oraş. Pentru a face rost de bani, am lucrat multe sâmbete în împrejurimi, prestând diverse munci pentru 2 $ pe oră. Dacă lucram una sau două sâmbete pe lună, îmi puteam permite să trimit un cec la compania de fonduri mutuale şi de asemenea să plătesc pentru cele necesare traiului, ca şi pentru distracţie.

Deschideam uneori ziarul la rubrica de investiţii pentru a afla cum mergeau fondurile mele. Nu câştigam prea mult. Se părea că se opriseră la un preţ şi stagnau, precum un câine bătrân, somnoros. O dată pe trimestru primeam un plic de la companie, cu detaliile contribuţiilor mele. După un timp, am început să mă tem să deschid plicul, pentru

că eram departe de a fi impresionat de performanţa fondului. Numărul de acţiuni pe care le deţineam se înmulţise, dar preţul unei acţiuni rămânea aproape acelaşi. Sincer, m-am simţit cam naiv pentru că investisem într-un fond care avea o performanţă proastă.

Şase luni mai târziu, reveneam în Hawaii, de această dată în vacanţa de vară a anului 1966. Când am trecut pe la biroul tatălui bogat pentru a-l saluta, el m-a invitat să luăm cina în oraş.

— Cum merge investiţia ta în fondurile mutuale? m-a întrebat el, după ce ne-am aşezat la masă, în restaurant.

— Am depus aproape 100 $ în 6 luni, dar fondul nu obţine nicio performanţă. Acţiunile valorau în jur de 12 $ când am început să investesc pentru prima oară şi tot 12 $ sunt şi astăzi.

— Ai devenit nerăbdător? a chicotit tatăl bogat.

— Da, aş dori să văd ceva mai multă acţiune, am răspuns eu.

— Nu este bine să fii nerăbdător, a zâmbit tatăl bogat. Răbdarea este importantă în investiţii.

— Dar fondul nu face nimic, am răspuns eu.

Comentariul meu l-a făcut pe tatăl bogat să râdă în hohote. În mod vădit, i s-a părut nostim.

— Nu mă refer la fonduri, a spus el. Mă refer la tine. Trebuie să înveţi să ai răbdare dacă vrei să devii un investitor.

— Dar am avut răbdare. Banii mei stau acolo de aproape 10 luni. Preţul unei acţiuni a rămas acelaşi.

— Aşa cum am mai spus, asta se întâmplă când eşti un investitor nerăbdător, a spus cu un ton autoritar tatăl bogat. Investitorii nerăbdători acţionează adesea în pripă – prin urmare, nerăbdarea lor îi face să plaseze capitalul în investiţii proaste.

— Investiţii proaste... doar pentru că am investit cu nerăbdare?

Tatăl bogat a dat din cap:

— Cât de mult ai vorbit cu agentul care ţi-a vândut fondurile mutuale, înainte de a decide să investeşti?

— Am discutat aproape o oră. El m-a întrebat despre ţelurile mele în viaţă. Mi-a arătat câteva grafice, menţionând cum indicele mediu industrial Dow Jones creşte din ce în ce mai mult. Mi-a explicat cât de important e să investeşti câte puţin pe o perioadă lungă de timp.

— Iar tu te-ai hotărât şi ai cumpărat acţiunile, a spus tatăl bogat, cu un zâmbet.

— Da, am răspuns.

— Eu aş numi acest lucru nerăbdare, mi-a spus chicotind tatăl bogat. Ai investit în grabă şi acum aştepţi cu nerăbdare în timp ce investiţia ta stagnează. Cum te poţi aştepta să găseşti o investiţie extraordinară dacă, în primul rând, nu ştii cum arată o investiţie profitabilă şi nu eşti dispus să investeşti timpul de a căuta o asemenea investiţie? Ai ceea ce meriţi. Nerăbdarea ta ţi-a adus o investiţie care te face şi mai neliniştit. Şi aminteşte-ţi întotdeauna acest lucru: cele mai proaste investiţii sunt cele ale investitorilor nerăbdători. Ai învăţat această lecţie?

— Da, am învăţat-o, am răspuns eu nerăbdător. Aşadar îmi irosesc banii? am întrebat.

— Nu, a răspuns tatăl bogat cu tărie. Deocamdată, nu te îngrijora de banii pe care îi câştigi sau nu. Acum înveţi o lecţie de nepreţuit. Cei mai mulţi investitori nu învaţă niciodată această lecţie despre nerăbdare. Nu fi atât de nerăbdător. Durează ceva timp până o înveţi.

— Bine, am răspuns. Îmi voi acorda timpul necesar pentru a o învăţa. Data viitoare când voi face o investiţie, voi avea mai multă răbdare.

— Bun, a spus tatăl bogat. Mulţi investitori dau vina pe investiţie, în loc să se învinovăţească pe ei înşişi. În

realitate, adevărata problemă o constituie *investitorul*, nu *investiţia.* Iar în momentul de faţă, tu înveţi despre preţul nerăbdării tale. Aceasta este o lecţie foarte bună pentru început – dacă o înveţi.

— Dar sunt student la cursurile de zi. Trebuie să mă dedic studiului, am comentat. Nu am timp să învăţ şi să analizez mai mult.

— Iar imediat după ce vei absolvi şi vei părăsi academia, vei avea un serviciu permanent. Poate te vei căsători, îţi vei cumpăra o casă şi îţi vei întemeia o familie. Dacă acest lucru se va întâmpla, vor creşte şi cheltuielile, odată cu lipsa timpului tău liber. Dacă tu crezi că eşti ocupat ca student, aşteaptă să vezi cum vei fi atunci când o să ai un serviciu, vei fi căsătorit şi vei avea copii. Dacă acum nu îţi vei crea timp să înveţi pentru a deveni un investitor mai bun, mâine îţi vei spune aceleaşi lucruri pe care le spui astăzi. Vei susţine în continuare că „Nu am avut timp să învăţ şi să cercetez mai mult”. Din cauza nerăbdării tale, a indolenţei şi a scuzelor jalnice despre faptul că nu ai avut destul timp, vei face acelaşi lucru pe care tocmai l-ai făcut, acela de a-ţi încredinţa banii unor necunoscuţi şi nu vei avea nicio idee ce vor face cu banii tăi.

Ascultând în tăcere, am lăsat cuvintele tatălui bogat să

mi se întipărească adânc în minte. Nu mi-a plăcut ceea ce îmi spunea. Începusem să devin nervos. Dacă ar fi ştiut cât de greu era să urmezi o academie militară, să-ţi îndeplineşti toate sarcinile, să faci sport şi să încerci să ai şi o viaţă socială pe deasupra.

— Recunoaşte că eşti cuprins de nerăbdare, a spus tatăl bogat. Admite că nu eşti dispus şi eşti prea ocupat să investeşti timp pentru a învăţa să devii un investitor. Ar fi mai onest din partea ta, în loc să spui că eşti prea ocupat. Apoi recunoaşte că nu ai destulă răbdare pentru a găsi o investiţie foarte bună.

— Dacă recunosc acest lucru, nu mă mai pot plânge apoi de faptul că investiţia mea nu are performanţe bune, am adăugat eu.

— Sau să te plângi când vei pierde bani de pe urma investiţiei tale, a spus tatăl bogat cu acel zâmbet ironic caracteristic.

— Vreţi să spuneţi că pot pierde bani din investiţia în fondurile mutuale? am întrebat.

— Poţi pierde bani de pe urma oricărei investiţii, a răspuns tatăl bogat. Dar ştii ce este mai rău decât pierderea banilor?

— Nu, am răspuns, dând din cap. Nu ştiu. Ce este mai

rău?

— Cea mai gravă consecinţă a faptului că nu vei învăţa să devii un investitor este aceea că nu vei reuşi să descoperi investiţii foarte profitabile, a spus, de fapt, tatăl bogat. Dacă nu-ţi aloci niciodată timpul să înveţi pentru a deveni un investitor, vei trăi cu teama de a investi, spunând în mod constant că „a investi este riscant”. Iar dacă vei crede acest lucru, vei evita să investeşti sau îţi vei încredinţa banii unor oameni, în speranţa că ei îi vor investi cu pricepere. Însă cel mai rău lucru este acela că, atunci când vei evita să faci investiţii, vei rata cele mai bune afaceri din lume. Vei trăi cu teamă, în loc să fii fascinat de a căuta şi de a descoperi afaceri foarte bune. Atunci când joci prudent, când trăieşti cu teama de *a pierde,* nu mai simţi bucuria de *a câştiga.* Pierzi senzaţia fascinantă pe care o simţi când devii bogat. Acesta este cel mai rău lucru legat de faptul că eşti nerăbdător şi nu-ţi aloci timp pentru a deveni un investitor adevărat.

Gândindu-mă un timp, lăsând încă o dată cuvintele să mi se întipărească, am început să-mi reamintesc reclama de vânzare a consilierului financiar care mi-a vândut planul de investiţie în fondurile mutuale.

Ca şi cum mi-ar fi citit gândurile, tatăl bogat m-a

întrebat:

— Ţi-a spus prietenul tău care ţi-a vândut acţiunile că bursa creşte în medie cu 10% pe an? Acestea sunt stereotipurile pachetelor de vânzare pe care le folosesc mulţi agenţi din breasla lui. Ţi-a spus ceva de genul acesta?

— Da, a spus ceva asemănător, am răspuns eu.

Tatăl bogat a izbucnit în hohote de râs.

— Probabil că el crede că este un câştig bun. Un profit de 10% nu înseamnă nimic! Pe lângă toate acestea, întreabă-l dacă îţi garantează acest mic profit. Bine-nţeles că nu va putea. Îţi va trimite o felicitare de ziua ta, o dată pe an, ca să-ţi mulţumească pentru afacere. El câştigă, iar tu pierzi. Dar cea mai mare pierdere pentru tine este aceea că nu vei descoperi niciodată investiţiile profitabile deoarece nu vei deveni niciodată un investitor abil dacă-i vei urma sfatul de „a investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra şi a diversifica”. Pe lângă toate acestea, în timp ce cele mai bune investiţii vor fi în mâna celor educaţi, cele mai rele şi mai riscante dintre toate investiţiile vor ajunge la investitorii cel mai prost instruiţi din punct de vedere financiar.

— Vreţi să spuneţi că fondurile mutuale sunt cele mai

riscante dintre toate investiţiile? am întrebat eu.

— Nu... nu am spus acest lucru, a răspuns tatăl bogat, de data aceasta pe un ton plin de frustrare. Respirând adânc şi adunându-şi gândurile, mi-a spus: Ascultă-mă. Îţi mai spun o dată. Nu vorbesc despre *investiţie.* Vorbesc despre *investitor.* Dacă investitorul nu este educat în domeniu, orice investiţie în care acesta îşi va plasa banii va fi riscantă. Poate avea noroc din când în când, dar, în general, toţi banii pe care îi câştigă ajung în cele din urmă înapoi la bursă. Am văzut un investitor amator cumpărând o proprietate imobiliară extraordinară şi transformând-o într-o paragină. Am văzut un investitor neprofesionist cumpărând o afacere profitabilă, care mergea bine şi aducând-o curând la faliment. Am văzut un investitor mediocru cumpărând un pachet de acţiuni al unei companii mari, privind cum aceste acţiuni au crescut în valoare şi apoi ratând ocazia de a le vinde când valoarea lor a atins punctul maxim. După prăbuşirea bursei, ei au păstrat aceste acţiuni fără valoare. Ca urmare, *nu* investiţia este riscantă... ci investitorul.

Am început să înţeleg ceea ce îmi spunea tatăl bogat. El a făcut tot ceea ce i-a stat în putere pentru a mă face să observ o lume pe care puţini oameni o cunosc... lumea

unui investitor adevărat.

Trăgându-şi răsuflarea, tatăl bogat a continuat:

— Am văzut, de asemenea, un investitor profesionist preluând o investiţie pe care un om de afaceri incompetent a ruinat-o şi transformând-o din nou într-o afacere profitabilă. Aşadar un investitor prost pierde bani, iar un investitor deştept face bani.

— Vreţi să spuneţi că investitorul deştept nu pierde niciodată bani? am întrebat eu.

— Fireşte că nu, a replicat tatăl bogat. Cu toţii pierdem din când în când. Ceea ce vreau să subliniez este că un investitor inteligent îşi concentrează forţele pentru a deveni şi mai inteligent. Învestitorul de rând se concentrează numai să facă bani. Nu mă aflu aici pentru a-ţi spune cum să-ţi trăieşti viaţa. În acest moment, aş vrea ca tu să te gândeşti puţin la ceea ce ai învăţat*... nu* la câţi bani câştigi sau nu câştigi. Nu te gândi la bani. Concentrează-te asupra ideii de a fi un investitor mai abil.

— Aşadar nu învăţ multe despre procesul de investiţie dacă tot ce fac este să scriu un cec, să îl bag într-un plic, să lipesc un timbru şi să îl pun la poştă... investind pe termen lung?

— Exact asta-ţi spun şi eu. Nu înveţi să devii un

investitor, învеţi să faci economii şi să lipeşti timbre.

Tatăl bogat s-a ridicat în picioare şi s-a întins. Mi-am dat seama că obosise să-mi tot repete această lecţie simplă, dar importantă. Privindu-mă din nou, m-a întrebat:

— Ca urmare, ce ai învăţat din investiţia ta în fondurile mutuale şi despre tine?

— Am învăţat că nu am răbdare. Am învăţat că îmi găsesc scuze întrucât nu îmi creez timp pentru a învăţa să investesc.

— Ceea ce duce la ce? a întrebat tatăl bogat.

— Ceea ce înseamnă că nu obţin întotdeauna cea mai bună investiţie. Înseamnă că nu mă bucur de această lume captivantă, o lume pe care foarte puţini oameni o cunosc. Şi mai înseamnă că, dacă n-am să fac nişte schimbări, o să fiu mai degrabă un jucător decât un investitor.

— Iată o înţelegere bună a situaţiei, a zâmbit tatăl bogat. Altceva?

M-am gândit puţin dar nu am găsit niciun alt răspuns.

— Nu ştiu ce altceva aş mai putea spune.

— Ce părere ai în legătură cu încredinţarea banilor tăi unui om complet străin? a întrebat tatăl bogat. Şi ce părere ai despre faptul că nu ştii cui îi încredinţează banii tăi această persoană şi ce fac aceşti oameni necunoscuţi

cu banii tăi? Ştii câţi bani plăteşti din buzunar pentru comisioane? Ştii cât de mult din banii tăi sunt de fapt investiţi şi cât de mult intră în buzunarele celor care îţi administrează banii? Se întoarce vreun ban în buzunarul tău? Ce se întâmplă dacă ei îţi pierd banii? Mai ai alte resurse? Cunoşti răspunsul la toate aceste întrebări?

— Nu, am răspuns eu dând din cap, cu o voce stinsă.

— L-ai întrebat vreodată pe individul care ţi-a vândut aceste ronduri mutuale dacă poate trăi de pe urma propriilor sale investiţii sau trăieşte de pe urma comisioanelor ca urmare a banilor tăi investiţi?

— Nu, am răspuns încet. Nu l-am întrebat niciodată.

Conflict de interese

Când mi-am dat seama că am făcut probabil o greşeală, am vrut să-l învinuiesc pe domnul Carling, dar am ştiut că nu el era vinovatul. *Eu eram investitorul.* Am ales să investesc în fonduri mutuale fără a mă documenta temeinic în legătură cu investiţia. Consilierii financiari îşi câştigă comisioanele din vânzarea investiţiilor şi a altor produse financiare (cum ar fi asigurările) investitorilor de rând. Noi trebuie să învăţăm cum să punem întrebările corespunzătoare. Ca de exemplu: Care sunt taxele corespunzătoare acestui fond mutual? Care este

comisionul tău ca urmare a acestei vânzări? Tatăl bogat încerca să-mi imprime ideea că trebuia să preiau controlul asupra deciziilor mele financiare şi nu să atribui această putere altcuiva.

O *simplă mustrare* în 2002, câteva dintre cele mai mari companii înscrise la Bursa de pe Wall Street au fost sancţionate cu 1,4 miliarde de dolari de către Eliot Spitzer, Procurorul General al Statului New York, pentru fraudă şi conflict de interese, într-o conferinţă de presă, Spitzer a declarat: „Fiecare investitor ştie că bursa implică riscuri... însă ceea ce fiecare investitor aşteaptă şi este îndreptăţit să primească este un sfat financiar onest – sfaturi şi analize care nu sunt alterate din cauza conflictelor de interese”. O amendă de 1,4 miliarde de dolari după ce investitorii au pierdut între 7 şi 9 mii de miliarde de dolari reprezintă echivalentul unei amenzi de 1,4 $ pentru o pagubă între 7.000 şi 9.000 de dolari, o simplă mustrare – şi mai puţin decât comisioanele pe care aceste companii le-au câştigat de la investitorii care au pierdut între 7 şi 9 mii de miliarde de dolari.

Ca parte a achitării amenzilor de 1,4 miliarde de dolari, s-au luat măsuri pentru a stabili o serie de legi, menite să elimine conflictul de interese dintre agenţiile de analiză de

pe Wall Street şi cele care oferă acţiuni. Analiştilor companiei de investiţii le-a fost interzis să mai fie plătiţi pentru cercetarea bursieră de către firmele de investiţii.

O primă pentru o treabă bine făcută

La scurt timp după mustrarea uşoară şi amenzile pentru fraudă, *The Wall Street Journal* a scris un articol intitulat:

„Merrill Lynch a acordat lucrătorilor prime mari pentru 2002”.

Parafrazând cele scrise în articol, se relata că Merrill Lynch & Co. Le-a oferit anul trecut, atât preşedintelui cât şi directorului executiv prime de 7 milioane de dolari, în ciuda derutei continue a bursei care a înghiţit multe dintre afacerile cheie ale firmei.

În continuarea articolului se menţiona că: în timpul anului 2002, Merrill şi-a redus personalul cu 6.500 de angajaţi, ajungând la un total de 21 700 de concedieri, începând cu anul 2000, când a deţinut numărul maxim de angajări.

După ce am lăsat ziarul din mână, nu m-am putut abţine să nu mă întreb cum poate o companie să ofere celor din conducere milioane de dolari în prime, când exact această companie i-a „ajutat” pe investitori să piardă miliarde de dolari, a fost acuzată de fraudă, iar în loc să-şi dezvolte

afacerea, directorii companiei au concediat aproape 22.000 de lucrători.

Pentru a da dovadă de imparţialitate şi pentru a nu părea că am ceva numai împotriva companiei Merrill Lynch, *The Wall Street Journal* a publicat de asemenea salariile anuale ale altor directori şi preşedinţi de instituţii financiare:

Preşedintele companiei Morgan Stanley 11 milioane de dolari

Preşedintele companiei Goldman Sachs 12,1 milioane de dolari

Preşedintele companiei Lehman Brothers 12,5 milioane de dolari

Preşedintele companiei Bear Steams 19,6 milioane de dolari

Unele dintre aceste companii au făcut parte şi ele din grupul celor care au fost amendate pentru fraudă de către statul New York.

Urmează mai multe procese judiciare în iunie şi iulie 2003, mai mulţi investitori mici s-au unit pentru a da în judecată compania Merrill Lynch. Micii investitori au pierdut cu toate că au existat dovezi substanţiale că au fost induşi în eroare. Deşi nu-mi place să văd că micii investitori pierd, am înclinat să fiu de acord cu decizia judecătorului potrivit căreia toţi investitorii trebuie să fie prevăzători atunci când intră în lumea investiţiilor financiare. Cu alte cuvinte, judecătorul a spus, „Ghinion”.

Frauda fondurilor mutuale

La începutul anului 2003, procurorul general al Statului New York şi-a îndreptat atenţia asupra industriei fondurilor mutuale. El a declarat că „Există motivaţii ascunse în aproape fiecare tranzacţie financiară care implică fondurile mutuale”. El analizează comisioanele ascunse ale fondurilor şi conflictele de interese legate de modul în care fondurile mutuale sunt vândute. El investighează două practici financiare numite „late trading” şi „market timing”. *Late trading* implică efectuarea de tranzacţii cu fonduri mutuale la preţul practicat la orele 16: 00, exact după închiderea pieţei de acţiuni, permiţând investitorului favorizat să profite de avantajul oferit de evenimentele ulterioare închiderii bursei, care nu sunt reflectate în preţul

final al fondului. *Market timing* implică tranzacţii pe termen scurt cu fonduri mutuale, care au un efect în detrimentul acţionarului care investeşte în fonduri mutuale pe termen lung. Deoarece din ce în ce mai multe lucruri sunt dezvăluite zilnic, ca urmare a acestei investigaţii, inerentele conflictele de interes şi tranzacţiile interne au zdruncinat încrederea investitorului.

Deveniţi un investitor competent

După cum am declarat înainte, în lumea investiţiilor, banii nu sunt pierduţi. Se transferă doar dintr-o mână în alta. De aceea ezit să spun cuiva în ce anume să-şi investească cei 10.000 $. Dacă o persoană nu ştie ce să facă cu banii săi, ar trebui mai întâi să investească puţin *timp* în pregătirea sa financiară înainte de a-şi investi *banii.* După părerea mea, unul dintre motivele principale datorită căruia milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari constă în faptul că şi-au investit *banii,* dar nu au fost dornici să-şi investească şi *timpul* necesar.

De aceea, răspunsul meu la întrebarea, „Am 10.000 $. În ce ar trebui să-i investesc?” este de a vă aloca timp pentru a învăţa să deveniţi un investitor mai bun, înainte de a vă investi banii, sperând şi rugându-vă să fie o investiţie bună. Amintiţi-vă întotdeauna ceea ce tatăl meu

bogat mi-a spus cu ani în urmă. „Oamenii care nu dispun de prea multă pregătire financiară, de cele mai multe ori cad pradă reclamelor de vânzare... confundându-le cu sfaturi”. Ca urmare, în această carte este vorba despre faptul că tatăl meu bogat a considerat că este important pentru mine să-mi investesc timpul – căutând să am o educaţie financiară reală – înainte de a-mi investi banii. De asemenea, tatăl bogat a mai spus că, „Cu cât educaţia în domeniul financiar este mai bună, cu atât veţi primi sfaturi de investiţie mai competente”.

= Observaţiile lui Sharon =

*

Capacitatea de a face diferenţa dintre o reclamă de vânzare şi un sfat competent pentru o investiţie reprezintă subiectul primului capitol al acestei cărţi, deoarece presupune o distincţie imensă pe care un investitor de succes trebuie să o înveţe. Sfatul pe care îl primiţi este în favoarea dumneavoastră şi a investiţiilor dumneavoastră, sau este sfatul care generează mai multe comisioane pentru consilierul dumneavoastră? Scopul agentului de vânzări este de a câştiga bani *de pe urma* dumneavoastră, în timp ce scopul consilierului financiar este de a face bani *pentru* dumneavoastră.

Parcaţi sau accelerați?

Cea mai mare parte a educaţiei financiare a investitorului obişnuit din zilele noastre este dobândită de la instituţiile financiare, precum băncile sau agenţii de vânzări. Ei le spun investitorilor să-şi investească, sau să-şi „parcheze” banii pe termen lung şi să aştepte ca piaţa să crească în fiecare an. Acest sfat de a „economisi pentru zile negre”, este un sfat adecvat pentru mulţi oameni.

Atunci când vă uitaţi la tabelul din introducere, intitulat „De ce oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi”, veţi observa că cei mai mulţi oameni se situează în partea stângă, alături de agenţii de vânzări. Ei urmează sfaturile instituţiilor financiare şi ale agenţilor de vânzări şi iau decizia de a-şi economisi, sau de a-şi depozita banii în următoarele moduri, în speranţa că piaţa bursieră va creşte şi că aceste investiţii vor mai exista atunci când va veni perioada pensionării:

- Economii
- Locuinţa personală
- Fonduri mutuale
- Acţiuni
- Planuri de pensie

În plus, răspunsul cel mai comun la întrebarea *Cine mi-a luat banii?* este *guvernul,* atâta timp cât cei mai mulţi oameni sunt angajaţi şi văd cum cea mai mare cheltuială a lor – taxele şi impozitele – dispare din salariu (prin metoda reţinerii din câştig) *înainte* de a fi plătiţi.

Tatăl bogat ne oferă o alternativă a modului tradiţional de a economisi şi a mentalităţii angajatului. El ne învaţă să creăm sau să cumpărăm acţiuni *în prezent* care să genereze un flux de numerar *în prezent* – metoda investitorilor profesionişti. Vă simţiţi prinşi într-o capcană, lucrând din greu pentru un salariu? Este greu de imaginat că banii dumneavoastră pot lucra din greu pentru dumneavoastră? *Cine mi-a luat banii?* vă va ajuta să realizaţi trecerea de la o persoană care face economii, la un investitor.

Investitorii profesionişti doresc să ştie cât de repede îşi pot muta banii, trecând de la o categorie de active pentru a cumpăra o alta. Ei aleg să investească în toate cele trei categorii de active şi să folosească cât de mulţi acceleratori cu putinţă. Ţinta lor este de a-şi menţine banii în continuă mişcare şi de a-şi mări câştigurile de pe urma investiţiei.

Afaceri BAO (Banii altor oameni)

Selectarea entităţilor TAO (Timpul altor oameni)

Legile fiscale Opere de caritate

Proprietăţi imobiliare BAO (Banii altor oameni)

Selectarea entităţilor Legile fiscale

- Amortizare
- Pierderi pasive

Hârtii de valoare Scutiri de taxe

Fonduri de acoperire Opţiuni

BPP (Borderouri de plasamente private) OPI (Oferte publice iniţiale)

Aceste metode şi instrumente folosite de către investitorii profesionişti sunt la îndemâna oricui. Dispunând de o educaţie financiară adecvată, de consilieri corespunzători şi de dorinţa de trece la acţiune, puteţi începe prin a vă pune banii la treabă, în slujba dumneavoastră.

CAPITOLUL 2

Cereţi sfatul unui crescător*?* ***vaci şi apoi al unui producător de lapte***

„Perioada mea favorită de timp de a păstra o acţiune este pentru totdeauna”.

— Warren Buffett

După ce m-a dojenit pentru gestul meu pripit de a

investi în fonduri mutuale, tatăl bogat mi-a amintit de o discuţie anterioară (lucru pe care a trebuit să îl facă adesea) în legătură cu metodele sale de investiţie. El mi-a reamintit o lecţie de natură financiară referitoare la diferenţa dintre un crescător de vaci şi un producător de lapte.

Frumoasa Big Island

Pe Big Island din Hawaii, unde am crescut, se află Parker Ranch. Pe vremea când eram la liceu, Parker Ranch era *cea mai mare* fermă privată din America. Când aveam 16 ani, tatăl bogat ne-a luat, pe mine şi pe fiul său, să o vizităm. Ferma a fost şi este în continuare un loc minunat pentru a fi vizitat. Departe de aglomeraţia nebună din Waikiki Beach, ferma se întinde pe munţi înalţi, dealuri înverzite şi terenuri vaste de pământ care se întind până la impresionantele ape albastre ale Oceanului Pacific, unde trăiesc cele mai mari specii de merlin din lume. Astăzi, orăşelul Kamuela, situat în centrul fermei, este locul unde visez adesea să trăiesc, atunci când voi îmbătrâni.

În timpul acestei vizite la fermă, s-a întâmplat să vedem cum o cireada de vite era mânată din ţarc, la abator. Deşi tatăl bogat ne-a luat repede de acolo, înainte ca noi să putem vedea vreo vită ucisă, noi ştiam ce avea să se

întâmple şi acest lucru îl ştiau şi vitele. A fost o experienţă pe care nu o voi uita niciodată.

Câteva luni mai târziu, tatăl bogat ne-a dus la o fermă de lapte. Dimineaţa devreme, am văzut cum fermierul îşi mâna vacile spre grajdul unde aveau să fie mulse. Aceste vite s-au comportat foarte diferit de celelalte.

Lecţia de natură financiară pe care tatăl bogat a vrut ca noi să o învăţăm, a fost aceea că, în timp ce atât crescătorul de vite, cât şi producătorul de lapte îşi considerau vacile drept active, ei îşi tratau diferit proprietatea şi operau după modele de afacere diferite.

Vizitele la ferma de vite şi la cea de lapte au avut ca scop să pună în evidenţă diferenţa foarte importantă dintre:

Creşterile de capital

şi

Fluxul de numerar în termeni mai simpli, un crescător de vite poate fi comparat cu o persoană care investeşte pentru a obţine creşteri de capital. Un producător de lapte seamănă mai mult cu cel care investeşte pentru a obţine un flux de numerar.

Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni pierd atât de mulţi bani investind sau care cred că a

investi este riscant, constă în faptul că investesc precum crescătorii de vite. Ei investesc pentru a ucide, nu pentru a mulge.

Afirmaţii ale unui investitor din zona creşterii de capital

Puteţi recunoaşte o persoană care investeşte pentru a obţine creşteri de capital după modul în care vorbeşte şi după cuvintele pe care le foloseşte. Iată câteva exemple:

1. „Averea mea netă a crescut”.
2. „Valoarea locuinţei mele a crescut”.
3. „Am dat 10$ pe acţiune, preţul a crescut la 15$ şi am vândut”.
4. „Am cumpărat o casă, am renovat-o, am vândut-o şi am câştigat 23.000 $”.
5. „Câştigurile companiei au crescut, ca urmare mă aştept ca preţul acţiunilor să crească”.

Afirmaţii ale unui investitor din zona fluxului de numerar

De asemenea, puteţi recunoaşte o persoană care investeşte pentru a obţine flux de numerar, după cuvintele pe care le foloseşte. Iată câteva exemple:

1. „Care este profitul meu în numerar, obţinut de pe urma proprietăţii?”
2. „De pe urma acţiunilor, obţin dividende în valoare de 56 centi per acţiune”.

3. „Ai calculat venitul obţinut în urma amortizărilor?”
4. „Este o obligaţiune municipală scutită de taxe, care aduce o dobândă de 7 cenţi”.
5. „Primesc o dobândă de 16% de pe urma certificatului care garantează plata impozitelor”.

Afirmaţii ale unui consilier financiar

Majoritatea consilierilor financiari vă spun: „Când sunteţi tânăr, vă recomand un fond de investiţie agresiv. După pensionare, vă recomand să treceţi la un fond care vă aduce un venit”.

În traducere: „Când sunteţi tânăr, investiţi în creşterile de capital. Când sunteţi în vârstă, investiţi în fluxul de numerar”.

Cei mai mari proşti

Unul dintre motivele principale, în afară de lăcomie şi corupţie, pentru care atât de mulţi oameni au pierdut atât de mulţi bani la sfârşitul anilor 1990 este acela că au investit în creşterile de capital. În timpul exploziei industriei tehnologice, vremurile au fost atât de rele încât investitorii au investit în companii care nu obţineau niciun câştig sau profit, cu atât mai puţin dividende. Ei investeau după metoda de Investiţie a *celor mai mari proşti,* ceea ce înseamnă că aşteptau un prost mai mare decât ei. La

apogeul acestei explozii, investitorii abili s-au retras şi cei mai mari proşti au ieşit la iveală. Se mai întâmplă acest lucru şi astăzi? Răspunsul este, „Desigur”.

Televiziunea naţională în septembrie 2003, în timp ce mă aflam în New York, am fost invitat la un interviu pentru o serie de emisiuni, ale televiziunii naţionale, pe teme financiare. Bine-cunoscutul comentator financiar m-a atacat imediat, punând sub semnul întrebării strategia mea de investiţii.

— Dow Jones a crescut cu aproape 50%. Ce aveţi de spus despre acest lucru? a întrebat el, cu un zâmbet de superioritate.

— Şi ce dacă? am răspuns stupefiat de atitudinea sa agresivă.

Evident, era un investitor în creşterile de capital, iar eu sunt un investitor al fluxului de numerar. El investeşte asemeni unui crescător de vaci, iar eu asemeni unui producător de lapte. Evident că restul interviului nu s-a derulat într-o atmosferă plăcută.

Warren Buffett spune că „Cel mai stupid motiv din lume ca să cumperi acţiuni este acela că preţul lor creşte”.

O *diferenţă foarte importantă*

De câte ori aud pe cineva spunând „Investiţi pe termen

lung”, întreb adesea, „Din ce motiv investiţi? Investiţi în creşterile de capital sau în fluxul de numerar? Dacă investesc în fluxul de numerar, nu acord nicio importanţă preţului. Îl plătesc dacă primesc fluxul de numerar... veniturile de pe urma banilor investiţi... acum... nu mâine... şi nu pe termen lung. Cu alte cuvinte, „Arată-mi banii – acum”.

Un exemplu ridicol întrebarea este că, dacă mi-aţi da astăzi 10 $ şi v-aş da înapoi 1 $ pe lună, timp de ani de zile, aţi spune că aceasta este o investiţie bună? Eu sper că da. Cu alte cuvinte, aţi avea înapoi cei 10 $, în 10 luni. Din acel moment, ar însemna să primiţi bani pe degeaba.

Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi investitori pierd atât de mulţi bani constă în faptul că ei plătesc, timp de 40 de ani, 10 $ pe lună într-un fond şi nu ştiu dacă aceştia vor mai fi acolo, 40 de ani de acum înainte. Aceasta este ceea ce eu numesc „redepozitarea banilor”. Fireşte că, în cele mai multe cazuri va mai exista ceva în acel cont... dar cât de mult? Va fi de ajuns?

În acest moment, îmi imaginez că unii dintre dumneavoastră vor spune, „Acest exemplu de a investi 10 $ şi de a primi înapoi 1 $ pe lună, reprezintă un exemplu ridicol”. Daţi-mi voie să vă asigur că exemplul nu este

ridicol. Din moment ce cei mai mulţi oameni au fost învăţaţi să investească în creşterile de capital, ei nu reuşesc să vadă avantajele investiţiei în fluxul de numerar.

Lovituri pe piaţa bursieră

Unul dintre motivele pentru care tatăl bogat a fost supărat pe mine atunci când am investit în fondurile mutuale, a constat în faptul că am fost ademenit să investesc în creşterile de capital. Motivul pentru care ne-a dus, pe mine şi pe fiul său, la ferma de vite şi la ferma de lapte, a fost acela că a vrut să ne înveţe diferenţa dintre a măcelări şi a mulge. El spunea adesea: „Atunci când cineva spune că a dat lovitura la bursă, chiar a făcut-o. Unii investitori au fost terminaţi. Învestitorii care nu au acţionat rapid au pierdut, iar banii câştigaţi uşor s-au evaporat. Se întâmplă tot timpul, pe toate pieţele... nu numai pe piaţa bursieră”.

Câştiguri pe piaţa bursieră

Pe parcursul lecturării acestei cărţi, veţi descoperi cum exemplul de a investi 10 $ acum şi de a primi 1 $ pe lună, pentru ani de zile, este foarte posibil de pus în practică... dar trebuie să gândiţi ca un producător de lapte, nu ca un crescător de vite.

Citind această carte, s-ar putea să înţelegeţi de ce

Warren Buffett a spus că, „Perioada mea favorită de timp de a păstra o acţiune este pentru totdeauna”.

Warren Buffett gândeşte şi investeşte asemeni unui producător de lapte. Şi tatăl meu bogat a procedat la fel. Nu are importanţă în ce categorie de active investiţi. Mulţi oameni investesc într-o afacere numai pentru a o spori şi a da lovitura, vânzând-o următorului investitor. Acelaşi lucru se întâmplă şi în domeniul proprietăţilor imobiliare şi al hârtiilor de valoare. Pentru a înţelege cât mai bine mesajul acestei cărţi, mentalitatea de „abator” trebuie înlocuită cu cea „mulgătoriei”.

Loviturile continuă

Unul dintre motivele pentru care nu mă simt atras, în mod deosebit, de fondurile mutuale este acela că ele îmi reamintesc de păşuni, locul unde vitele sunt ţinute pentru a se îngrăşa, cu puţin înainte de a fi omorâte. Diferenţa este că păşunile fondurilor mutuale sunt pline de investitori mărunţi... care se îngraşă atâta timp cât valoarea portofoliului lor diversificat creşte... şi apoi cowboy-ii se năpustesc şi le iau banii.

A ţi cinstit şi cumpătat

Mulţi oameni cred că eu sunt împotriva fondurilor mutuale şi a bursei de valori. Acest lucru nu este adevărat.

Sunt împotriva ignoranţei, a lăcomiei excesive şi a stupidităţii. Această „îngrăşare” a micilor investitori se întâmplă în oricare şi în toate pieţele de valori. Le observ zilnic pe piaţa proprietăţilor imobiliare. Astăzi, în Phoenix, Arizona, o piaţă importantă care se dezvoltă cel mai rapid în America, a crescut numărul celor care nu-şi pot plăti ratele la bancă. Mulţi oameni îşi pierd casele. Învestitorii sunt alungaţi de pe proprietăţile pentru care au plătit un preţ prea mare. În Australia, rata dobânzilor este din nou în creştere, ceea ce înseamnă că marii naivi ai pieţei imobiliare vor fi sacrificaţi.

Motivul pentru care am răspuns „Şi ce dacă?” faimosului moderator al emisiunii de la televiziunea naţională este acela că nu vreau să ajung să fiu sacrificat. Nu vreau să fiu absorbit de o piaţă, doar pentru că preţul acţiunilor este în creştere... sau preţul proprietăţilor imobiliare este în creştere... sau rata dobânzilor este în scădere.

Ştiri

În ultimele câteva luni ale anului 2003 am auzit câteva analize ale pieţei bursiere, care sună cam aşa:

Într-o zi: „Bursa a crescut astăzi. Se pare că asistăm la o creştere spectaculoasă”.

Ziua următoare: „Bursa a scăzut astăzi. Se pare că investitorii profită de pe urma creşterii de ieri”.

Ziua următoare: „Bursa a crescut astăzi. Cred că aceasta este creşterea pe care o aşteptam”.

Ziua următoare: „Bursa a scăzut astăzi din cauza zvonurilor că investitorii profesionişti îşi vând acţiunile”.

Ziua următoare: „Bursa a crescut astăzi datorită informaţiilor referitoare la obţinerea unor profituri spectaculoase”.

Ziua următoare: „Bursa a scăzut din cauza zvonurilor că Banca Centrală va creşte rata dobânzilor”.

Realitatea

Ceea ce ştirile oglindesc cu adevărat este faptul că investitorii care ezită continuă să-şi depună (sau să-şi „parcheze”) banii în bursa de valori, în speranţa că preţurile vor creşte. De fiecare dată când preţurile cresc, investitorii agili se folosesc de profiturile lor.

Investiţia în creşterile de capital este riscantă

De câte ori investiţi în speranţa că se va întâmpla ceva în viitor, riscaţi – şi aceasta reprezintă investiţia în creşterile de capital. Nu aş spune că este greşit. Lucrul important este să cunoaşteţi care sunt obiectivele investiţiei dumneavoastră şi să nu vă amăgiţi.

Pariul pe echipa câştigătoare

A investi în creşterile de capital este ca şi cum aţi paria, la începutul campionatului de fotbal, pe echipa care credeţi că va câştiga campionatul. De fapt, ar fi mai puţin riscant să pariaţi pe care echipă credeţi că va câştiga Liga Campionilor înainte ca aceasta să înceapă, decât să investiţi în creşterile de capital. De ce? Deoarece există numai câteva echipe în Liga Naţională de Fotbal, în timp ce aveţi de ales între miile de acţiunile de la bursă şi din fondurile mutuale.

O chestiune de priorităţi

Toate acestea fiind spuse, eu investesc în creşterile de capital. Am nişte bani investiţi în fonduri de administrare. Uneori fac investiţii riscante şi, ocazional, investesc în baza unui „pont fierbinte”. Diferenţa constă în priorităţi. În această carte, veţi afla că metoda de investiţie a tatălui bogat urmează această listă de priorităţi:

1. Fluxul de numerar
2. Folosirea avantajoasă a creditelor
3. Avantaje fiscale
4. Creşterile de capital

Cei mai mulţi investitori fac investiţii doar pentru creşterile de capital. În cele mai multe conturi ale

planurilor de pensie, veţi observa că investitorul obişnuit rămâne fără flux de numerar, nu ştie să se folosească de credite, nu valorifică avantajele sistemului fiscal, iar banii săi stagnează pe „păşune”, „îngrăşându-se”. Odată cu schimbarea tendinţei pieţei, cowboy-ii îşi fac apariţia, şmecherii îşi scot banii şi cei care investesc în planul de pensii suferă cele mai mari pierderi.

Chiar şi Prinţul de Wales s-a retras la timp în ediţia de marţi, din 27 mai 2003, a ziarului *Sydney Morning Herald*, era un articol important, care relata:

„În mod discret, prinţul dă lovitura, printr-o mişcare prudentă spre investiţiile imobiliare”.

Puteţi observa cuvântul *discretă* şi de asemenea expresia *dă lovitura,* care indică faptul că el nu a spus nimănui nimic, decât după ce mişcarea a fost făcută. Articolul continuă cu următoarele:

Londra: Prinţul de Wales va dezvălui luna viitoare rezultatul remarcabil al profitului obţinut pentru proprietatea sa, veche de 700 de ani, după ce a vândut acţiunile din vreme şi a investit în piaţa imobiliară.

Noul statut al prinţului, de „rege al pieţei imobiliare” va fi evident în momentul în care va anunţa că Ducatul de Cornwall, proprietatea care îi asigură venitul

moştenitorului la tron, a înregistrat, în ultimul an financiar, un profit considerabil de aproape 25 de milioane de dolari.

Această cifră reprezintă o creştere de 25% faţă de anul precedent şi survine în momentul în care multe afaceri au înregistrat pierderi imense de profit din cauza declinului economic.

Acest articol ilustrează încă un motiv pentru care cei bogaţi devin şi mai bogaţi. În timp ce cei bogaţi îşi mişcă cu rapiditate banii, micii investitori reprezintă grupa celor care se îngraşă, aşteptând să fie sacrificaţi.

Nu este nimic greşit în a face parte din grupa celor care se îngraşă. Dar trebuie să vă amintiţi să vă retrageri înainte de apariţia cowboy-ilor.

În această carte este vorba despre puterea fluxului de numerar în loc să mă înveţe să-mi măcelăresc activele, tatăl bogat m-a învăţat cum să mi le dezvolt, folosind fluxul de numerar pentru a-mi înmulţi „cireada”. În loc să-mi duc vitele la piaţă, în fiecare an vacile au avut mai mulţi viţei, iar fluxul de numerar a crescut.

În cea de-a doua carte din seria *Tatălui bogat*, intitulată *Rich Dad s CASHFLOW Quadrant (Cadranul banilor)* am scris despre construirea unei conducte care să înlocuiască

transportul manual al găleţilor. În această metaforă, construirea unei conducte reprezintă investiţia în fluxul de numerar, iar transportul manual ai găleţilor reprezintă investiţia în creşterile de capital.

Deseori întâlnesc câte o persoană care spune, „Am găsit o casă toarte frumoasă, am cumpărat-o, am reparat-o şi am vândut-o. Am câştigat 25.000 $”. Deşi ştiu că această persoană este mândră de ceea ce a realizat, pentru mine aceasta este o muncă grea. Din punctul meu de vedere, acest lucru este echivalentul transportului manual al găleţilor în locul construirii unei conducte. Cum de ştiu acest lucru?

Ştiu, deoarece am procedat la fel. Acum, dacă o persoană ar urma principiul investiţiei în creşterile de capital, cu intenţia de a strânge destul pentru a investi în fluxul de numerar, ar fi mai în concordanţă cu învăţăturile tatălui bogat. (De fapt, acest principiu încorporat în jocul nostru intitulat FLUX DE NUMERAR.)

În această carte este vorba despre construirea conductelor

În această carte este vorba despre construirea conductelor în aşa fel încât banii să curgă şi dumneavoastră să vă găsiţi independenţa financiară.

Această carte descrie de asemenea, cum să extinderi diametrul conductei. În momentul în care încep o afacere, de cele mai multe ori fluxul de numerar este cel din buzunarul meu. Mai târziu, fluxul începe să picure dintr-o conductă de mărimea celei folosite pentru a uda grădina. Cu trecerea timpului, obiectivul meu, ca om de afaceri, este de a mări diametrul conductei... nu de a „termina” afacerea, investiţia imobiliară sau hârtiile de valoare, ca apoi să caut o altă afacere, proprietate sau hârtii de valoare... ceea ce pentru mine reprezintă un exemplu de transportare manuală a găleţilor de apă, în loc de construirea unei conducte.

Pe măsură ce fluxul de numerar începe să se reverse, el se va vărsa în categoria următoare de active, apoi către a treia categorie. În loc de a cumpăra şi a vinde, încercând să intuiesc, sau să ghicesc într-un glob de cristal, mişcarea bursei, îndeletnicirea mea este să construiesc o conductă şi să-i măresc permanent diametrul.

Cel mai cunoscut exemplu

Unul dintre motivele pentru care l-am scos în evidenţă pe McDonald în cartea *Tată bogat, tată sărac* este faptul că McDonald este unul dintre cele mai cunoscute exemple ale formulei acestor trei categorii de active în care

conductele fuzionează perfect. Nu cu foarte mult timp în urmă, Ray Kroc a pus bazele unui plan de afacere în care afacerea cu hamburgeri a achiziţionat câteva dintre cele mai bune proprietăţi din lume. După ce compania s-a dezvoltat şi a mers foarte bine şi după ce a cumpărat cele mai bune proprietăţi – aflate în intersecţii aglomerate – compania s-a lansat pe piaţa bursieră. De fiecare dată când vedeţi un McDonald situat într-o intersecţie aglomerată, aduceţi-vă aminte de afacerea cu hamburgeri, achiziţionând proprietăţi imobiliare amplasate strategic, care vinde în lumea întreagă, milioane de acţiuni şi hârtii de valoare. Acesta este adevărata cale în care oamenii bogaţi investesc.

În 2003, Joan, soţia lui Ray Kroc, a murit. Afacerea pe care ei o clădiseră era răspândită în întreaga lume, asigurând milioane de slujbe şi îmbogăţindu-i pe mulţi. Joan Kroc era cunoscută nu datorită faptului că era bogată, ci pentru generozitatea sa. S-a estimat că ea a donat miliarde de dolari pentru cauze nobile şi opere de caritate. Când aud oamenii spunând că cei bogaţi sunt extrem de răi sau de lacomi, îi rog, deseori, să citească povestea despre McDonald s.

Nu este un drum uşor

y

Este asta cea mai uşoară cale de a investi? Răspunsul este nu. Este cea mai profitabilă cale de a investi? După părerea mea, răspunsul este da. M-am îmbarcat în această călătorie, cu seriozitate, la vârsta de 25 de ani. După cum unii dintre dumneavoastră ştiu, am avut o nereuşită totală până la vârsta de 35 de ani. Însă, începând cu această vârstă, misiunea de a construi conducte între categoriile de active a devenit din ce în ce mai uşoară şi mai distractivă. Astăzi, în timp ce pătrund în cea de-a patra repriză a jocului banilor, conductele sunt solide, se măresc şi din ce în ce mai mult flux de numerar curge prin ele. Din punctul meu de vedere, aceasta este investiţia pe termen lung. Aşa cum a spus tatăl bogat: „Există două feluri de probleme în privinţa banilor. O problemă constă în faptul că nu sunt destui bani, iar cealaltă, că sunt prea mulţi bani”. Pe care dintre cele două probleme o doriţi?

Warren Buffett spune: „Oamenii ar prefera să li se promită un bilet câştigător la loterie, săptămâna viitoare, decât o ocazie de a deveni bogaţi, în timp”.

De ce nu investesc mai mulţi oameni în fluxul de numerar fi în cadrul seminariilor mele, sunt întrebat adeseori. „De ce nu investesc mai mulţi oameni în fluxul de numerar?” Deşi sunt sigur că există multe răspunsuri, cred că există un motiv principal... iar acest motiv este acela că e greu să găseşti un fluxul de numerar productiv la un preţ convenabil.

Dacă îi întrebaţi pe cei mai mulţi dintre consilierii de investiţii, dacă vând afaceri, proprietăţi sau hârtii de valoare, ei vă vor spune că acest lucru nu este posibil. Motivul pentru care atât de mulţi spun că este imposibil, constă în faptul că, probabil, ei nu o pot face. Dacă ar putea, ar face-o. Meseria lor nu este cea de a investi. Meseria lor este cea de a vinde pentru a-şi câştiga pâinea. Deoarece recompensele lor se bazează pe „cumpărarea şi vânzarea” activelor, ei se situează în afacerea cu active care generează câştigul de capital, nu în cea a activelor care generează fluxul de numerar. (De fapt, ei îşi primesc comisioanele de vânzare, chiar şi atunci când investitorul are o *pierdere* de capital rezultată din cumpărarea activelor respective.)

Unul dintre prietenii mei a discutat recent cu mine despre scandalul în legătură cu fondurile mutuale şi mi-a

spus că „Industria fondurilor mutuale a sustras dintotdeauna fonduri, fără ca investitorul obişnuit să-şi dea seama. Mă bucur că totul a ieşit, în sfârşit, la iveală”. Deşi cuvântul „sustras” este puţin cam dur, aceste taxe sunt percepute de către fond, indiferent dacă valoarea lui pe piaţă creşte sau scade. Cu toate că există o Comisie pentru siguranţa şi controlul tranzacţiilor, care cere tuturor fondurilor mutuale să-şi prezinte structura de taxe, într-un tabel tip aflat pe prima pagină a prospectelor, mă întreb, câte broşuri ale fondului aţi studiat? Dacă investiţi prin intermediul unui agent de bursă, întrebaţi-l despre modalitatea în care este plătit. Ei pot fi recompensaţi de către fond din taxele percepute odată cu încheierea tranzacţiei sau pe parcurs, ceea ce atrage o taxă mai mare dacă vindeţi în timpul perioadei iniţiale, perioadă în care fondul poate, de asemenea, compensa agentul de bursă, percepându-vă taxe mai mari. Agentul mai poate primi taxe de management pentru administrarea banilor dumneavoastră, respectiv de la *1%* până la 1.5%, percepute anual din valoarea contului dumneavoastră de fonduri mutuale. În plus, mai puteţi plăti taxe pentru consiliere financiară unui intermediar financiar, ca de exemplu unui consilier de investiţii sau unei agenţii de

brokeri, pentru administrarea contului. Aceste taxe pot fi în plus faţă de cele prezentate în tabelul fondurilor mutuale.

Taxele percepute de fondurile mutuale

Taxele acţionarului – percepute direct investitorului, pentru tranzacţiile făcute:

- Taxa maximă de vânzări – percepută pentru cumpărare.
- Taxa maximă de vânzări eşalonate – percepută pentru acţiuni vândute sau răscumpărate.
- Taxa maximă de vânzări pentru dividendele reinvestite – percepută atunci când dividendele sunt reinvestite în achiziţionarea unor acţiuni suplimentare.
- Taxa de amortizare – percepută atunci când investitorul răscumpără acţiunile.
- Taxa de transfer – percepută atunci când investitorul transferă banii dintr-un fond în altul, în cadrul aceleaşi familii de fonduri.

Cheltuielile anuale ale fondului, pentru operaţiuni financiare —

extrase din activele fondului înainte de obţinerea profitului, sunt distribuite investitorilor astfel:

- Taxa de management – percepută de consilierul fondului de investiţie pentru administrarea fondului.

- Taxa de distribuţie – plătită pentru piaţă, publicitate şi vânzătorii profesionişti. Prin lege, nu poate depăşi 1 % din venitul net mediu anual al fondului. Poate include o taxă de prestări de servicii de până la 0,25% din venitul net mediu anual al fondului, plătită vânzătorilor profesionişti pentru administrarea conturilor investitorilor.
- Alte cheltuieli – de exemplu, taxe de virament, serviciu telefonic, internet, evidenţă contabilă, corespondenţă, poştă.
- Cheltuieli totale pentru operaţiunile anuale ale fondului (Rata cheltuielilor) suma tuturor costurilor operaţiunilor fondului, sub formă de procentaj al venitului mediu net.

De ce sunt creşterile de capital atât de uşor de vândut f

Următoarea întrebare, care mi se pune frecvent, este „De ce creşterile de capital sunt atât de uşor de vândut, dacă investiţiile în creşterile de capital sunt riscante?” Răspunsul meu este acela că este uşor să vinzi un *vis.*

Tatăl bogat spunea adesea că, „Problema viselor este realitatea”.

Warren Buffett spune că, „Tendinţa către jocurile de noroc este întotdeauna sporită de perspectiva unui câştig

imens în schimbul unei taxe mici de intrare, indiferent cât de slabe sunt şansele reale de câştig. Acesta este motivul pentru care cazinourile de la Las Vegas fac reclamă unor premii (jackpots) fabuloase şi loteriile de stat anunţă premii mari".

De ce este diferită această carte?

Dacă aţi citit celelalte cărţi ale noastre, în special *Ghidul pentru investiţii, al tatălui bogat: Ce anume investeşte omul bogat în ceea ce omul din clasa medie şi cea săracă nu o face (Rich Dad s Guide to Investing: What the Rich Invests în That the Poor and Middle Class Do Not!)* şi aţi practicat jocul nostru, veţi observa în toate lucrările noastre, această temă a celor trei categorii de active. Poate că aţi mai citit deja despre comparaţia dintre conducte şi găleţile de apă. Dacă nu aţi citit cărţile precedente sau nu aţi jucat jocul CASHFLOW, poate că ar fi bine să o faceţi dacă vreţi să înţelegeţi mai bine felul în care vă puteţi achiziţiona sau crea activele, în toate cele trei categorii.

Această carte este diferită deoarece nu se concentrează doar asupra sinergiei celor trei categorii de active, ci *se canalizează, în primul rând, pe viteza creşterii fluxului de numerar.* Una dintre cele mai importante lecţii pe care le-

am învăţat de la tatăl bogat a fost aceea de a nu lăsa banii să stea în bancă sau în alte investiţii din care alţii să se îngraşe timp de ani de zile. Misiunea banilor mei era aceea de a lucra din greu pentru mine, aducându-mi mai multe active.

Pentru a accelera viteza de mişcare a banilor prin intermediul unor diferite categorii de active, o persoană are nevoie să înţeleagă şi să folosească puterea următoarelor instrumente financiare:

1. BAO (banii altor oameni)
2. Selectarea entităţilor
3. Legile fiscale

Aceste subiecte vor fi discutate mai în detaliu pe parcursul cărţii. Aceste instrumente sunt cele care conferă atât viteză cât şi protecţie banilor dumneavoastră.

De ce viteza este importantă

Unul dintre motivele pentru care viteza de mişcare a banilor mei este importantă constă în faptul că, dacă nu se mişcă rapid, cad deseori pradă impozitelor, au mai puţine şanse să fie înmulţiţi alături de banii altor oameni şi pot deveni ţinta hoţilor. Cei care îşi păstrează banii într-un plan de pensie pentru ani la rând, dispun de foarte puţină viteză de mişcare şi de aceea plătesc taxe şi impozite

excesive – iar banii lor devin ţinta hoţilor, a investitorilor rapizi şi a forţelor pieţei bursiere. De ce este această carte diferită? Această carte este diferită deoarece discută mai mult despre viteza de mişcare a banilor dumneavoastră, decât despre activele în care investiţi.

Pentru a înţelege mai bine mesajul acestei cărţi

Pentru a înţelege mai bine restul cărţii, trebuie să înţelegeţi faptul că a investi pentru obţinerea fluxului de numerar este diferit de a investi pentru obţinerea creşterii de capital.

Mentalitatea unui investitor în creşterea de capital este foarte diferită de ce a unui investitor în fluxul de numerar. După cum am menţionat la începutul acestui capitol, atât crescătorul de vaci, cât şi producătorul de lapte îşi consideră vitele drept active. Deosebirea este că ei le tratează în mod diferit.

Cei mai mulţi oameni investesc pentru obţinerea creşterii de capital

Un alt motiv pentru care mi-am dedicat atât de mult timp diferenţei dintre investitorii în creşterea de capital şi investitorii în fluxul de numerar îl constituie faptul că cei mai mulţi oameni investesc în creşterea de capital. Acest lucru este ceea ce industria de consiliere pentru investiţii a

instruit masele să facă şi motivul pentru care cei mai mulţi investitori cred că e riscant să investeşti.

Pricepere versus *noroc*

Deşi sunt mulţi investitori în creşterile de numerar care au aptitudini excepţionale, cei mai mulţi dintre ei se bazează pe noroc, nu pe pricepere. Pentru a fi o persoană care investeşte pentru fluxul de numerar, este nevoie, totuşi, de pricepere şi cunoştinţe extraordinare. În momentul în care o persoană investeşte pentru fluxul de numerar, va afla foarte curând că mare parte a investiţiilor nu (generează flux de numerar – cel puţin la preţul dorit. În momentul în care o persoană începe să caute fluxul de numerar, va începe să l descopere că cele mai multe investiţii sunt investiţii proaste.

Este foarte uşor să intraţi în biroul unui consilier financiar şi să cumpăraţi un portofoliu diversificat care vă va costa bani. Este foarte uşor să cumpăraţi o proprietate şi să pierdeţi bani. Nu trebuie să fiţi un mare om de ştiinţă pentru a începe o afacere şi a da faliment. Adevăratul talent al adevăratului investitor este de a achij ziţiona active care generează flux de numerar – de a pune banii în i buzunarul propriu, nu de a cheltui.

Achiziţionarea unui activ care generează fluxul de

numerar necesită pricepere şi un dram de noroc. Deşi îmi place să fiu norocos, mă bazez mai degrabă pe priceperea mea financiară pentru a-mi asigura viitorul financiar, decât pe noroc.

Cum să aveţi mai mult noroc

3

Cei mai mulţi oameni cred că sunt norocoşi... asta până în momentul când au ghinion. Cei mai mulţi oameni tind să creadă că, „Acest lucru i se va întâmpla altcuiva... nu mi se va întâmpla mie”.

Deşi mă simt norocos de a avea acest dar numit viaţă, nu mă bazez pe noroc atunci când este vorba despre siguranţa şi libertatea mea financiară. În următoarele capitole ale părţii I, veţi descoperi nu numai cum să vă sporiţi şi să vă protejaţi fluxul de numerar, ci şi cum să vă măriţi norocul, datorită mai degrabă inteligenţei decât norocului. Începeţi să fiţi inteligenţi atunci când căutaţi să obţineţi sfaturile potrivite din partea unor consilieri competenţi.

Sfaturile competente din partea consilierilor competenţi

Am urmărit o emisiune la televizor în care o invitată se plângea, mărturisind că „Se pare că atrag genul de bărbaţi nepotriviţi”. Moderatoarea a adoptat un zâmbet superior,

spunându-i că, „Faptul că bărbaţii sunt atraşi de dumneavoastră este un lucru bun. Problema este că vă daţi numărul de telefon genului de bărbaţi nepotriviţi”. Tatăl bogat a spus că: „Doar pentru că o persoană deţine o carte de vizită a unei companii financiare importante şi o poziţie înaltă, asta nu înseamnă că are cunoştinţe în domeniul investiţiilor. Prea multe persoane îşi lasă numărul de telefon unor persoane nepotrivite”. Scopul acestei cărţi nu este de a condamna pe nimeni pentru că oamenii îşi pierd banii. În opinia mea, decât să dăm vina pe un om sau pe un grup de oameni pentru pierderile personale, este mai bine să ne asumăm responsabilitatea pentru ceea ce ni se întâmplă, să învăţăm din greşelile proprii şi să căutăm să obţinem sfaturile competente din partea consilierilor competenţi. Asta este ceea ce tatăl bogat a făcut după ce eu am investit în fondurile mutuale. M-a dus la un consilier competent. De asemenea, mi-a explicat că fiecare consilier are punctul său de vedere. A trebuit să învăţ să identific care dintre sfaturi erau cele mai potrivite pentru mine.

Un cuvânt de încurajare

Cei mai mulţi oameni preferă să muncească din greu şi să-şi încredinţeze banii pe mâinile unui manager financiar,

sperând din tot sufletul că această persoană este un investitor competent. Deşi îmi dau seama că aceasta poate fi calea corectă pentru cea mai mare parte a investitorilor care nu sunt dispuşi să se autoeduce din punct de vedere financiar, pentru mine acest lucru nu numai că este riscant, dar nu este deloc plăcut şi nici foarte profitabil.

Înainte de a merge mai departe, aş dori să vă spun câteva cuvinte de încurajare. Când am realizat faptul că probabil nu voi deveni bogat prea curând şi că trebuie să creez sau să cumpăr active, am fost foarte descurajat. Ca urmare, înţeleg felul în care unii dintre dumneavoastră s-ar putea simţi în acest moment, gândindu-se la crearea a doua sau trei categorii de active, mai ales în cazul în care, în momentul de faţă, probabil că nu aveţi nici măcar una.

Cuvintele mele de încurajare sunt acestea: Gândiţi-vă să creaţi sau să cumpăraţi active în două sau trei categorii de active, ca şi când aţi petrece timpul învăţând două sau trei jocuri diferite. Spunându-vă de exemplu, că „Voi investi 10 ani învăţând cum să joc tenis, racquetball şi golf”. Chiar dacă astăzi nu vă pricepeţi la niciunul dintre aceste sporturi, în 10 ani aţi putea fi foarte bun la toate cele trei. Veţi fi cu mult mai buni decât prietenii dumneavoastră,

mai ales dacă aceştia nu au practicat niciodată niciunul dintre aceste jocuri în aceşti 10 ani.

Acest lucru este valabil şi în cazul banilor şi al investiţiilor. M-am străduit ani de zile. După 10 ani, am devenit destul de bun la acest joc, chiar dacă rezultatele mele nu au fost chiar atât de bune. După 20 ani sunt bun în ceea ce fac, iar rezultatele mele o dovedesc. Cu alte cuvinte, astăzi câştig mult mai mulţi bani decât unii dintre prietenii mei care câştigau mai mult atunci când eram mai tineri.

Pentru aceia dintre dumneavoastră care cred că nu sunt atât de competenţi, pot să vă spun că nici eu nu sunt. Dar am studiat din greu şi cu răbdare şi m-am înconjurat de oameni capabili. Acelora dintre dumneavoastră cărora le este teamă să înceapă, pot să le spun că şi mie mi-a fost. Dar, încă o dată, am găsit prieteni care m-au ajutat să încep. Dacă veţi citi cartea scrisă de mine, *Retire Young Retire Rich / Pensionează-te tânăr şi bogat,* veţi observa că începe cu scena în care eu, Kim şi cel mai bun prieten al meu, Larry Clark, stăm într-o cabană acoperită de zăpadă şi ne facem planuri pentru următorii 10 ani din viaţa noastră. 10 ani mai târziu, suntem cu toţii independenţi din punct de vedere financiar.

După cum a spus tatăl bogat, „Totul este posibil dacă îţi acorzi destul timp”.

Ceea ce vi separe logic

Mulţi oameni spun că „Ceea ce ne recomandaţi este riscant”.

Răspunsul meu este că, „Eu nu recomand. Eu explic pur şi simplu cum cei bogaţi devin şi mai bogaţi”.

Atunci ei spun: „Dar pentru cei mai mulţi oameni, ceea ce scrieţi este imposibil de făcut”.

La care le răspund că „Nu este imposibil, este improbabil. Oamenii au făcut ceea ce am scris. Eu am reuşit şi acelaşi lucru l-au reuşit şi alţi oameni foarte bogaţi. Cred că rămâne la latitudinea fiecărui individ să decidă dacă este imposibil. Recunosc faptul că am crezut că este imposibil atunci când am început şi m-am zbătut ani de zile. Astăzi însă, eu câştig mai mulţi bani într-o zi decât câştigă unii oameni într-o viaţă. Este o chestiune de alegere personală. Trăim într-o ţară liberă”.

Ce vi se pare logic? îmi dau seama că ceea ce fac şi ceea ce scriu nu este tocmai uşor de urmat. Am ales *calea cea grea* deoarece *calea cea uşoară* nu are nicio raţiune pentru mine. Mie mi se pare ilogic:

1. Să am o slujbă şi să fiu un angajat, muncind din greu

pentru ceva care nu-mi va aparţine nicicând şi pe care nu-l voi putea vinde niciodată. Iar dacă încetez să muncesc, încetează şi fluxul de numerar.

2. Să încep să depun banii într-un plan de pensie, la vârsta de 25 de ani, să-i „parchez” şi să nu-i mai văd niciodată până la vârsta de 65 de ani. Eu îmi vreau banii înapoi în mai puţin de 5 ani şi vreau să păstrez şi activele. Nu doresc să-mi măcelăresc activele pentru a-mi recupera banii.

3. Să îmi las banii într-un cont pe o durată de 40 de ani, expus atacurilor cowboy-lor, escrocilor şi convulsiilor pieţei bursiere. Nici nu mai contează escrocii şi convulsiile pieţei bursiere, căci cele mai multe dintre fonduri percep o taxă medie de management de 1,5% pe an, chiar dacă ei declară că nu o percep. Pe parcursul a 40 de ani, această taxă reprezintă o sumă, indiferent dacă în acest fond realizaţi sau nu un câştig.

Orice lucru care vi se pare logic determină, de cele mai multe ori, alegerea dumneavoastră în viaţă. Ceea ce mi se pare logic este, mai degrabă să caut sfatul potrivit din partea consilierului potrivit, decât din partea unui agent de vânzări, să încep să-mi pun bazele propriilor mele active, să-mi măresc volumul fluxului de numerar şi să-mi cresc

viteza de mişcare a banilor. Ceea ce urmează în această carte este în legătură cu ceea ce a fost logic pentru mine când împlinisem vârsta de 25 de am. Am scris această carte în speranţa că unele dintre subiectele prezentate vor avea o logică pentru dumneavoastră ca şi pentru viitorul dumneavoastră.

Observaţiile lui Sharon

Fluxul de numerar reprezintă pentru viaţa noastră financiară ceea ce aerul reprezintă pentru corpul omenesc. Fluxul de numerar constituie baza învăţăturilor tatălui bogat şi chintesenţa fundamentală a cărţilor şi produselor noastre financiare. Ideea de a-i învăţa pe oameni să caute şi să creeze un flux de numerar pozitiv este ceea ce-i diferenţiază pe tatăl bogat şi pe Robert Kiyosaki de ceilalţi experţi financiari şi profesori.

Flux de numerar *versus* Creşteri de capital

Producător de lapte *versus* Crescător de vite

Bani în buzunarul *versus* Bani în buzunarul meu meu în fiecare lună când vând

Sistem *versus* Tranzacţie individuală

Conductă *versus* Găleţi

Conceptul este simplu, aşa că de ce nu investeşte toată lumea în fluxul de numerar? Suntem prinşi în capcana unei

lumi în care trebuie „să cumpărăm la un preţ scăzut şi să vindem la un preţ ridicat”? Salariul dumneavoastră lunar este singura sursă sau sursa majoră a fluxului dumneavoastră de numerar? Ce s-ar întâmpla cu acest flux de numerar dacă v-aţi îmbolnăvi sau aţi fi inapt pentru muncă?

Ca societate am fost programaţi „să facem economii” în loc „să investim”. Conceptele pe care le introducem în cartea *Cine mi-a luat banii?* despre cele trei categorii de active şi acceleratorii corespunzători pot părea copleşitoare şi complexe, dar abordaţi-le pe rând.

Activul unei afaceri poate fi un tonomat, o spălătorie de rufe, o companie de internet, o afacere de marketing în reţea sau o franciză. O proprietate imobiliară poate fi o locuinţă de închiriat pentru o familie sau un condominium. Vă recomandăm să începeţi o afacere la scară mică şi să învăţaţi din greşelile dumneavoastră.

În cartea *Tată bogat, tată sărac,* prima noastră carte, există un capitol nunit *Vedeţi-vă de afacerea dumneavoastră („Mină your own business”).* Se spune că ceea ce faceţi PENTRU salariu reprezintă slujba sau profesia dumneavoastră, ceea ce faceţi cu salariul este treaba dumneavoastră. Fluxul de numerar câştigat de pe

urma slujbei sau profesiei dumneavoastră vă poate ajuta să cumpăraţi sau să creaţi active care vă pot genera un flux de numerar în plus.

Pe lângă toate acestea, analizaţi felul în care vă petreceţi timpul. Munciţi pentru bani – sau munciţi pentru a cumpăra sau a crea active care vă pot produce bani? Poate că veţi dori să vă schimbaţi felul în care vă petreceţi timpul.

Obiectivul tatălui bogat de a pune bazele unei afaceri şi de a deţine o proprietate imobiliară este acela de a genera un flux de numerar lunar. Scopul jocului nostru intitulat CASHFLOW (observaţi că numele jocului este, de asemenea, şi subiectul jocului!) este acela de a acumula active care să vă creeze un venit pasiv (venit generat de activele dumneavoastră, nu de dumneavoastră) până la valoarea la care acesta depăşeşte cheltuielile dumneavoastră lunare, necesare traiului. În acest moment, puteţi spune că aţi depăşit limitele „luptei pentru existenţă”.

CAPITOLUL 3

Cereţi sfatul bancherului dumneavoastră

„Cei mai mulţi oameni se folosesc de bancherul lor doar ca să devină mai săraci. Trebuie să învăţaţi

să-l determinaţi pe bancherul dumneavoastră să vă ajute să deveniţi mai bogaţi”.

— Tatăl bogat în căutările mele de a găsi răspunsul la întrebarea „Care este diferenţa dintre o simplă reclamă de vânzare şi o educaţie financiară?” tatăl bogat m-a rugat să merg cu el şi să-i pun întrebări bancherului său. Într-una din zilele săptămânii, în timpul uneia dintre vizitele mele acasă, m-a luat cu el la bancă şi m-a prezentat consultantului său de credite preferat. Aşezându-mă pe scaunul din faţa biroului său, am procedat aşa cum mă învăţase tatăl bogat. L-am întrebat pe funcţionar dacă mi-ar împrumuta bani pentru a-i investi în fonduri mutuale, destinate pensionării mele.

Bancherul a zâmbit când a auzit întrebarea.

— Încercaţi să-l învăţaţi o lecţie pe acest tânăr, nu-i aşa? a întrebat el, uitându-se la tatăl bogat.

— Da, a încuviinţat din cap tatăl bogat. M-am gândit că cel mai bine este ca acest tânăr să primească răspunsurile direct de la sursă.

Jim, bancherul, a zâmbit, s-a întors către mine şi m-a întrebat:

— Şi ce ai de gând să faci cu aceste fonduri mutuale?

În continuare, procedând aşa cum mă învăţase tatăl

bogat, am spus:

— Am de gând să investesc pe termen lung – să cumpăr, să păstrez şi să diversific aceste fonduri.

Bancherul a zâmbit, aprobându-mă.

— Îmi pare bine să văd că îţi începi devreme cariera de investitor.

— Aşadar, îmi veţi împrumuta banii? am întrebat eu.

— Mi-e teamă că nu, a răspuns Jim cu blândeţe. Conform politicii noastre, rareori acordăm împrumuturi pentru fonduri mutuale.

Dacă ai avea o slujbă şi o reputaţie excelente, ţi-am putea împrumuta pe nişte bani sub formă de credit personal pe care, apoi, să îi poţi investi în fonduri mutuale sau în orice ai vrea să-ţi cheltuieşti banii.

— Dacă aş veni la dumneavoastră să vă cer un împrumut pentru a investi în proprietăţi imobiliare, v-aţi arunca o privire asupra proiectului de investiţie, înainte de a spune nu? am întrebat eu.

— Da, cu siguranţă aş fi mai înclinat să iau în consideraţie investiţia. Dar tot aş analiza situaţia ta financiară şi istoricul creditelor tale. Noi vrem să ştim întotdeauna cui îi împrumutăm banii noştri, indiferent de scopul în care sunt folosiţi aceştia.

— Dar de ce preferaţi proprietăţile imobiliare, fondurilor mutuale?

— Există multe motive, a spus Jim.

— Este din cauza faptului că fondurile mutuale sunt mai riscante decât proprietăţile imobiliare? am întrebat eu.

— Acesta este, cu siguranţă, unul dintre motive, a spus Jim încet.

Dar aşa cum am mai menţionat, mai există şi alţi factori de luat în consideraţie.

— Dacă banca dumneavoastră nu îmi va împrumuta bani pentru fondurile mutuale, atunci de ce atât de mulţi oameni investesc în ele? am întrebat eu.

— O întrebare bună, a zâmbit Jim. Ar trebui să mă întreb acest lucru. Şi eu investesc în fonduri mutuale.

— Investiţi în proprietăţi imobiliare? am întrebat eu.

— Nu. Am casa mea... de fapt banca este proprietara casei mele, însă nu, nu investesc în proprietăţi.

— Dar de ce nu investiţi? am întrebat eu, uimit. Dacă banca vă împrumută bani pentru a investi în proprietăţi, nu în fonduri mutuale, de ce nu folosiţi banii băncii pentru a investi?

Jim începu să devină nervos. Mi-am dat seama că era mai degrabă obişnuit să pună întrebări decât să răspundă

la ele.

— Uite, a spus el amabil. Am şi alţi clienţi care aşteaptă.

Indicând către tatăl bogat, el a spus:

— Prietenul tău are multe investiţii în proprietăţi. Poate că ar trebui să-i pui lui aceste întrebări.

— O voi face, am spus eu. Îl voi întreba.

Eu şi tatăl bogat am păşit tăcuţi spre ieşire şi ne-am îndreptat spre maşină. Mi-am dat seama că lecţiile mele pentru a deveni un investitor mai bun progresau foarte bine.

— Nu este un investitor activ, nu-i aşa? l-am întrebat pe tatăl bogat, închizând portiera maşinii.

— Nu, este un bancher profesionist. Probabil că el va rămâne un bancher pentru tot restul vieţii sale. Însă chiar dacă nu este un investitor activ, ca bancher el deţine o cheie vitală şi importantă pentru educaţia ta ca investitor, a spus tatăl bogat în timp ce pornea motorul maşinii, pregătindu-se să iasă din parcarea băncii. Dacă vrei să devii un investitor adevărat şi de succes, educaţia ta începe prin a înţelege lumea investiţiilor, din punctul de vedere al unui bancher. Bancherii sunt atenţi cui împrumută banii. Ai observat că el a vrut să ştie cine eşti, înainte de a-ţi putea împrumuta banii? Ei nu împrumută

bani străinilor şi nici tu nu ar trebui să faci acest lucru.

Nu există mese gratuite

Am condus în tăcere spre o cafenea micuţă. Deoarece era prea devreme pentru masa de prânz, locul era gol. După ce ne-am comandat sandvişuri, ne-am aşezat amândoi la o masă, iar tatăl bogat a continuat să se ocupe de educarea mea în domeniu. Scoţându-şi creionul şi carneţelul galben, tatăl bogat a început prin a mă întreba:

— Aşa cum ţi-am spus în repetate rânduri, există trei tipuri de educaţie care sunt importante pentru succesul tău în lumea reală. Care sunt aceste trei tipuri de educaţie?

În timp ce eu vorbeam, tatăl bogat scria.

— Cele trei tipuri sunt cea universitară, cea profesională şi cea financiară.

— Foarte bine, a spus tatăl bogat, în timp ce le-a enumerat pe hârtie.

1. Universitară
2. Profesională
3. Financiară

— În prezent, ce fel de educaţie urmezi?

— Educaţia profesională, am răspuns imediat. Când voi termina cei patru ani de la academie, voi obţine diploma

de licenţiat în ştiinţe şi gradul de locotenent secund pe vase comerciale care circulă pe rute internaţionale.

— Vă învaţă ceva despre finanţe sau investiţii? a întrebat tatăl bogat.

— Nu încă, am răspuns eu.

— Ce vă spun în legătură cu planurile de pensionare?

— Deocamdată atitudinea generală este aceea că, atunci când vom absolvi, vom lucra pentru companii navale mari, precum State Lines, U.S. Lines sau Matson Navigaţion, iar companiile ne vor asigura fondurile de pensii.

— Vechea mentalitate de tip corporatist, de tip „mi se cuvine”, a spus tatăl bogat, cu blândeţe, abordând zâmbetul său obişnuit.

— Ce aţi spus? l-am întrebat eu, deoarece nu auzisem bine ceea ce abia zisese.

— Nu contează, a zâmbit tatăl bogat. Într-o bună zi vei înţelege.

Este doar atitudinea mea împotriva mentalităţii de tip „aveţi grijă de mine”, pe care atât de mulţi oameni o au astăzi. Prea mulţi aşteaptă; ca guvernul sau companiile să aibă grijă de ei atunci când vor ieşi la 1 pensie. Este o mentalitate a asistenţei sociale. Aceşti oameni spun

adeseori că, „Dacă lucrez pentru tine, atunci trebuie să te îngrijeşti de bunăstarea mea pe termen lung”. Dar în loc să o denumească *asistenţă socială,* ei o numesc *drepturi* sau *beneficii.* Prevăd că, atunci când vei ajunge de vârsta mea, problema prea multor oameni, care aşteaptă să li se poarte de grijă, va distruge, din punct de vedere financiar, multe companii şi multe guverne. Prea multe companii şi guverne fac promisiuni pe care s-ar putea să nu fie în stare să le îndeplinească în viitor.

— Cum a început această problemă? am întrebat eu.

— Când eram tânăr, la mijlocul anilor 1930, a spus tatăl bogat, a fost implementat un program federal, cunoscut acum sub numele Programul de Asigurări Sociale. Cu toate că, la vremea respectivă, ne aflam în mijlocul Marii Depresii, au existat mulţi oameni care au crezut că ideea asigurării unei pensii din partea guvernului a fost o idee bună şi mulţi alţii care care au crezut că a fost o idee rea. Din păcate, după cum ştii, Programul de Asigurări Sociale este unul dintre cele mai populare programe din ziua de astăzi... Chiar dacă într-o zi va dăuna economiei noastre. Aşadar, cei câţiva oponenţi care au considerat Programul de Asigurări Sociale ca fiind o idee proastă, au dus o luptă aprigă, dar au fost învinşi prin vot. Astăzi, Asigurările

Sociale împreună cu Program Medicare se transformă în monştrii *de asistenţă socială* guvernamentală... cunoscuţi sub denumirea de *drepturi* sau *beneficii.*

OBSERVAŢIILE AUTORULUI 5

Preşedintele Franklin D. Rooseveit a promulgat Legea Asigurărilor Sociale pe data de 13 august 1935. Pe lângă numeroase prevederi destinate asistenţei sociale în plan general, noua lege a creat programul de asigurare socială destinat să plătească angajaţilor ajunşi la vârsta pensionării de 65 de ani, sau mai în vârstă, un venit continuu după pensionare, cunoscut sub numele de „Asigurări Sociale”. Programul Medicare a fost semnat ca lege de către preşedintele Lyndon B. Johnson, ca parte a amendamentelor la Legea Asigurărilor Sociale, în anul 1965.

— De ce accentuaţi importanţa diferenţei acestor denumiri? Care este marea diferenţă între asistenţă socială, drepturi şi beneficii?

— Deoarece atunci când programele au fost prezentate ca *asistenţă socială,* mulţi oameni respectabili au refuzat programul. Pentru mulţi oameni, *asistenţa socială* este ceva destinat oamenilor săraci sau neajutoraţi. Dar când

programele au fost redenumite şi prezentate publicului ca *drepturi* sau *beneficii,* publicul a fost mult mai dispus să le accepte. Aceasta este puterea cuvintelor. Este tot o formă de *asistenţă* socială, dar sub o denumire diferită.

— Aşadar, asistenţa socială este destinată oamenilor săraci, dar *drepturile* şi *beneficiile* sunt pentru oamenii din clasa muncitoare, de mijloc.

Tatăl bogat a dat din cap şi a spus:

— De asemenea şi pentru cei bogaţi. De fapt, mulţi dintre cei bogaţi beneficiază de o altă formă de asistenţă socială, care este cea de tip corporatist.

Am clătinat din cap, în semn că discuţia depăşea capacitatea mea de înţelegere. Revenind la un nivel la care puteam să înţeleg, am întrebat:

— De ce credeţi că Asigurările Sociale reprezintă o idee proastă?

— Revenind la anii 1930, mulţi oameni au fost de părere că era o idee rea. În semn de protest, aceştia au susţinut neîncetat că „Asigurările Sociale vor crea o nouă naţiune de *risipitori*

— Şi aşa este? am întrebat eu.

OBSERVAŢIILE AUTORULUI

Cărţile de credit nu erau încă folosite în anul 1966. Am

evoluat de la o naţiune de risipitori la o naţiune de datornici.

— Din punctul meu de vedere, aşa este, a spus tatăl bogat. Mulţi oameni din generaţia mea, când s-au întors acasă din cel de-al Doilea Război Mondial, nu au trebuit să se îngrijoreze prea mult în privinţa economiilor pentru perioada pensionării. La urma urmei, noi aveam o pensie de la guvern, Asigurările Sociale, iar mulţi dintre noi au o pensie de la compania pentru care au lucrat. Aşadar, în loc să învăţăm cum să investim, pregătindu-ne să avem grijă de noi înşine după ce ieşim la pensie, noi, ca naţiune, am început să cheltuim exagerat. În multe privinţe a fost o idee bună, deoarece economia a avut o rată de dezvoltare spectaculoasă... dar, în orice caz, am devenit o naţiune de risipitori... iar cheltuielile devin din ce în ce mai mari. Însă nu aceasta este cea mai mare problemă cauzată de asistenţa socială, drepturi şi beneficii – o naţiune a asistenţei sociale culturale.

— Ce este mai rău decât asistenţa socială culturală? am întrebat eu.

— A creat o naţiune în care un grup mare de persoane aşteaptă ca altcineva să aibă grijă de ele.

— Şi este o idee proastă?

— Întotdeauna există o parte bună şi o parte proastă a lucrurilor, întotdeauna vor exista acei care vor să aibă parte de mese gratuite şi acei care aşteaptă ca altcineva să plătească pentru ele. Din păcate, numărul celor care aşteaptă mese gratuite este în creştere. Într-o bună zi, după cum am mai spus, probabil în timpul vieţii tale, generaţia ta va trebui să plătească pentru toate mesele gratuite care, astăzi, sunt oferite de către generaţia mea. Cu siguranţă, nu mi-ar plăcea să candidez pentru funcţia de preşedinte în anul 2012 sau mai târziu.

— De ce în anul 2012? am întrebat eu.

— Deoarece atunci va fi perioada în care generaţia ta va începe să se pensioneze şi se va aştepta să primească banii cu care a contribuit, ani de zile, la sistemul de pensii.

— Ce este greşit cu acest lucru? am întrebat eu.

— Banii vor fi terminaţi. Tot ceea ce va rămâne în Trezoreria Statelor Unite, vor fi listele cu datorii. Din cauza faptului că devenim o naţiune de risipitori, din cea mai bogată ţară din lume, la ora actuală, vom ajunge să fim naţiunea cu datoriile cele mai mari din lume. Aşadar, înclin să cred că generaţia ta va descoperi că toţi banii cu care a contribuit nu vor mai exista. Banii voştri au fost cheltuiţi. Într-adevăr, aveţi dreptul la aceşti bani, dar altcineva i-a

cheltuit deja. Cum anume va explica guvernul lipsa banilor primei generaţii care a plătit în întregime contribuţiile către sistemul Asigurărilor Sociale, va constitui o mare problemă.

— Aşadar, cum va fi rezolvată această problemă?

— După cum am spus, zâmbi ironic tatăl bogat, aceasta este problema generaţie tale, nu a generaţiei mele.

Sandvişurile ne-au fost aduse iar conversaţia despre asistenţă socială, datorii şi o problemă financiară în continuă creştere, a luat sfârşit.

Punctul critic

Ceea ce susţine domnul Greenspan este faptul că guvernul Statelor Unite se află într-o gravă problemă financiară. În câţiva ani, economia Statelor Unite va atinge punctul critic, dacă problema cheltuirii unei sume prea mare de bani şi a promisiunilor prea multe nu este rezolvată. Până în 2012, va trebui să ne schimbăm în mod drastic strategiile financiare. Lucrurile vor fi foarte diferite din punct de vedere financiar. În câţiva ani se va da o luptă între aceia care cred că alţi oameni trebuie să aibă grijă de ei şi aceia care cred că oamenii trebuie să aibă ei înşişi grijă de ei.

OBSERVAŢIILE AUTORULUI

În articolul din 24 februarie 2003 al revistei *Business Week,* Alan Greenspan, preşedintele Consiliului Director al Băncii Centrale, declară că: „Ieşirea la pensie a generaţiei născute imediat după cel de-al Doilea Război Mondial (generaţia *baby boom),* va exercita presiuni enorme asupra bugetului. Este o bombă demografică pe care Washingtonul nu-şi poate permite să o ignore”. Conform calculelor Casei Albe, „Asigurările Sociale se află într-un deficit de aproape 5 mii de miliarde de dolari, în timp ce programul Medicare are datorii de peste 13 mii de miliarde de dolari”. Greenspan încheie spunând că: „În prezent, se pare că există un număr tot mai mare de persoane dornice să ţină în frâu deficitul. Dar observ foarte puţin entuziasm pentru a face ceea ce este necesar spre a rezolva problema”.

Punctul de vedere al bancherului

În timp ce ne mâneam sandvişurile, tatăl bogat a început să-mi explice mai departe ideile lui în legătură cu educaţia pe care trebuie s-o aibă un investitor.

— Lasă-mă să-ţi arăt câteva diferenţe între felul în care gândeşte un bancher şi felul în care gândeşte agentul de vânzări care ţi-a vândut fondurile mutuale.

— De acord, am răspuns eu.

— În primul rând, a spus tatăl bogat, lasă-mă să-ţi explic în ce constă educaţia financiară. Împingând carneţelul galben mai aproape de mine, el a început să scrie:

5. Ieşire

4. Protecţie

3. Efectul de levier

2. A administra

1. A câştiga / A crea

— Cei mai mulţi oameni merg la şcoală pentru a învăţa cum să câştige sau să facă bani, a spus tatăl bogat, uitându-se la mine. Problema constă în faptul că educaţia lor financiară se sfârşeşte aici.

Întorcând carneţelul spre el, tatăl bogat a scris următoarele:

5. Ieşire

4. Protecţie

3. Efectul de levier

2. A administra Educaţie financiară

1. A câştiga / A crea Educaţie profesională

Educaţie universitară

Arătând către „A câştiga / A crea”, tatăl bogat a spus:

— În momentul de faţă, eşti la şcoală pentru a obţine o pregătire profesională. Înveţi să devii ofiţer de marină... o meserie foarte bine plătită.

— Una dintre cele mai bine plătite profesii din zilele noastre. Problema constă în faptul că sunt din ce în ce mai puţine slujbe disponibile, am răspuns eu.

Continuând, tatăl bogat a spus:

— Dacă vei deveni bogat şi pregătit pentru furtunile financiare spre care se îndreaptă generaţia ta, trebuie să înveţi următoarele domenii ale educaţiei financiare.

Indicând spre subiectul „A administra”, tatăl bogat a spus:

— Cei mai mulţi oameni câştigă bani de pe urma muncii lor, dar au greutăţi financiare, indiferent de cât de mulţi bani câştigă, din simplul motiv că nu învaţă niciodată să-şi *administreze* banii în mod corespunzător. Cei mai mulţi oameni sunt pricepuţi când îi câştigă, dar nepricepuţi când îi cheltuiesc. Înţelegi acest lucru?

— Da, înţeleg, am răspuns eu, luând carneţelul tatălui bogat. Acesta este motivul pentru care petreceţi atâta timp pentru a ne învăţa, pe mine şi pe Mike, cum să citim o declaraţie fiscală şi diferenţa dintre active, pasive, venit şi cheltuieli.

În timp ce vorbeam, am desenat următoarea diagramă:

Venituri

Cheltuieli

Active	***Pasive***

— Îmi amintesc ce mi-aţi spus când eram în iiceu. „Bancherul meu nu mi-a cerut niciodată să-mi vadă rezultatele şcolare. El vrea să-mi vadă declaraţiile fiscale. Unui bancher nu-i pasă cu ce medie am absolvit sau ce şcoală am urmat. Un bancher vrea doar să vadă cât de abil sunt cu banii mei... cât de bine îmi administrez banii”.

Puterea avantajului strategic

— Foarte bine, a spus tatăl bogat, în timp ce-şi recupera carneţelul.

Indicând către următorul subiect, legat de cuvântul „Efectul de levier”, tatăl bogat a continuat:

— Următorul pas în educaţia ta financiară, după *administrarea banilor,* este de a învăţa cum să foloseşti *efectul de levier asupra banilor tăi.*

— Vreţi să spuneţi că trebuie să învăţ cum să fac bani cu ajutorul banilor mei... să-i fac să muncească mai mult decât muncesc eu.

— Nu doar banii tăi, dar tu urmăreşti ca banii bancherului tău să muncească şi ei din greu în favoarea ta.

— Adică, să investesc folosind banii bancherului meu?

— Există mulţi oameni care îşi administrează bine banii, a spus tatăl bogat încuviinţând din cap, dar nu reuşesc să devină foarte bogaţi din simplul motiv că nu învaţă niciodată să valorifice puterea pârghiilor financiare. Cei mai mulţi oameni încearcă să-şi valorifice banii, făcând *economii* sau încercând să *scape de datorii.* Deşi acestea sunt forme simple de efect de levier, nu reprezintă cu adevărat metode puternice ale *pârghiilor financiare.*

— Motivul pentru care m-aţi luat pentru a-l întâlni pe bancherul dumneavoastră e faptul că un bancher reprezintă un mijloc important de aplicare a efectului de levier?

Dând afirmativ din cap, tatăl bogat a continuat:

— Atunci când ai investit în fondurile mutuale, ai cui bani i-ai folosit?

— Am investit banii mei personali.

— Dacă vrei într-adevăr să înţelegi ce înseamnă să

investeşti folosind efectul de levier, trebuie să înveţi cum să investeşti folosind banii altcuiva – ca de exemplu, ai bancherului tău.

— Dar bancherul dumneavoastră a spus că nu-mi va împrumuta bani pentru a investi în fonduri mutuale.

— Acesta este motivul pentru care am dorit să discuţi cu el. Dacă vrei să devii un investitor foarte priceput, trebuie să percepi lumea prin ochii unui bancher. L-ai întrebat vreodată pe agentul de vânzări care ţi-a vândut fondurile mutuale dacă ţi-ar împrumuta bani pentru a investi în fondurile mutuale pe care ţi le-a vândut?

— Nu, nu i-am întrebat.

— Investitorii profesionişti caută întotdeauna diferite forme de pârghii financiare. Una dintre aceste forme este folosirea BAO sau banii altor oameni. Acesta este motivul pentru care eu vreau ca tu să înveţi să vezi lumea financiară prin ochii unui bancher. Un bancher poate reprezenta o sursă preţioasă de informaţii, referitoare la modul în care ei evaluează riscurile şi profiturile unei investiţii. Cei mai mulţi oameni merg la bancă doar pentru a depune economii sau pentru a împrumuta câţiva dolari pentru ratele la casă sau pentru nevoile personale. Foarte puţini întreabă un bancher despre cum pot folosi banii

băncii ca pârghii financiare, de fapt, ca pe nişte pârghii cu ajutorul cărora să se îmbogăţească.

— Acesta este motivul pentru care spuneţi că trebuie să ştiu care este diferenţa dintre datoriile *bune* şi datoriile *rele.* Cei mai mulţi oameni îşi vizitează bancherul doar pentru datoriile rele, datorii care te sărăcesc mai mult.

— Ai înţeles această lecţie? a întrebat tatăl bogat. Lecţia despre importanţa pârghiilor financiare şi a investiţiei?

Am dat afirmativ din cap, am respirat adânc şi m-am uitat la lista desenată pe carneţelul galben. De-a lungul anilor am auzit multe în legătură cu aceste noţiuni şi l-am observat făcând afaceri cu bancherii săi, împrumutând deseori sume mari de bani. Acum, fiind mai în vârstă, lecţiile au un impact mai puternic asupra mea... înţelesuri noi pentru mine.

— Aşadar, primul motiv pentru care oamenii au greutăţi financiare constă în faptul că nu îşi administrează banii în mod corespunzător. Al doilea motiv este acela că nu reuşesc să folosească pârghiile financiare pentru a-şi înmulţi banii.

— Şi făcând numai aceşti doi paşi, a spus tatăl bogat, cei bogaţi devin şi mai bogaţi în timp ce ceilalţi muncesc din greu şi se luptă cu probleme financiare. Acesta este

motivul pentru care vreau ca tu să continui a învăţa mai mult despre felul în care să-ţi administrezi banii şi cum să aplici avantajul strategic al banilor tăi. Fiecare pas în parte, reprezintă un caz de studiu separat.

— Cum pot învăţa mai multe despre aceşti doi paşi? am întrebat eu.

— De la bancherul tău... cel care vrea să te ajute, a zâmbit tatăl bogat. De la cine crezi că am învăţat şi eu? Odată cu trecerea timpului, încearcă să-ţi faci un obicei în a discuta cu bancherul tău. Învită-l să luaţi masa împreună. Foloseşte-te de experienţa lui. Află cum gândeşte, ceea ce gândeşte este important, motivul pentru care spun da anumitor oameni şi spun nu, altora. Tot ceea ce te va costa va fi o masă la restaurant, oferită din când în când. Iar un prânz ocazional este mult mai ieftin decât o educaţie universitară.

Protecţie

În acel moment, tot ceea ce am putut face a fost să dau afirmativ din cap. Ani de zile, l-am văzut pe tatăl bogat invitându-i la masă pe bancherul său şi pe alţi consilieri financiari. Îmi aduc aminte că le punea întrebări şi am observat cât de dornici erau consilierii să-şi împărtăşească

experienţa cu el, în timpul acestor mese. Cu toate că tatăl bogat nu avea o pregătire universitară, nu a încetat niciodată să înveţe. S-a înconjurat întotdeauna de oameni deştepţi din diferite profesii şi *a ascultat* mai mult decât *a vorbit.* Deseori şi-a împărtăşit, în mod deschis, problemele sau întrebările financiare şi le-a cerut părerea în legătură cu modul lor de rezolvare. Acesta este felul în care a învăţat, în care şi-a câştigat cunoştinţele şi în care a progresat din punct de vedere financiar. A devenit mai deştept şi mai bogat ca urmare a acestor invitaţii la prânz. Am învăţat lecţia, încă o dată.

— Ce puteţi să-mi spuneţi despre protecţie? am întrebat, arătând către cuvântul „protecţie”, scris pe carneţel.

— Acesta este un subiect foarte amplu, a răspuns tatăl bogat. Dar permite-mi să încerc să-l simplific. Ai conduce o maşină fără a avea asigurare?

— Nu, am spus eu, dând din cap.

— Poţi să fii proprietarul unei case fără a fi asigurată?

— Nu, am răspuns eu din nou. Şi, chiar dacă s-ar putea, ar fi o prostie.

— Aşadar, de ce atât de mulţi oameni investesc fără a se asigura? a întrebat tatăl bogat.

— Nu ştiu, am răspuns eu. Nu am ştiut că poţi să cumperi asigurare pentru investiţii.

— Ba da, poţi, a spus tatăl bogat. Învestitorii profesionişti investesc şi-şi fac asigurare pentru acea investiţie, însă investitorii amatori nu o fac. De aceea cei care sunt neprofesionişti spun că investiţia este riscantă. Agentul care ţi-a vândut fondurile mutuale ţi-a oferit asigurare pentru fonduri?

— Nu, nu mi-a oferit, am răspuns eu.

— În afară de faptul că ţi-a spus „Să cumperi, să păstrezi şi să diversifici" ţi-a spus că bursa mai şi scade, tot aşa cum şi creşte?

— Nu, el doar mi-a spus că bursa creşte, în medie, cu până la 9% pe an.

— A fost dispus să-ţi garanteze acest lucru?

— Nu ştiu. Nu l-am întrebat. Mi-ar fi putut garanta un câştig de 9%?

Tatăl bogat a dat din cap, dezgustat.

— Acum înţelegi de ce am spus că ai luat hotărârea de a investi în baza unei reclame de vânzare şi nu în baza unei educaţii financiare solide?

— Încep să înţeleg, am răspuns eu timid.

După un moment de gândire, l-am întrebat şovăind:

— Vreţi să spuneţi că investitorii profesionişti investesc asigurându-se?

— Aceasta ar fi o întrebare bună pe care i-ai putea-o pune lui Jim, bancherul, a spus tatăl bogat. Întreabă-l dacă ţi-ar împrumuta bani fără vreo asigurare... ca de exemplu asigurare pentru ipotecă, asigurare pentru titlul de proprietate, asigurare în caz de incendiu şi aşa mai departe. De aceea ai nevoie să vezi lumea investiţiilor prin ochii unui bancher. Deseori, bancherii tind să fie prea precauţi, dar aceasta le este meseria. La urma urmei, meseria lor este aceea de a proteja banii băncii. Acesta este motivul pentru care cer declaraţii financiare, declaraţii despre credit, documente de angajat, state de plată. Ei nu îşi încredinţează banii străinilor, aşa cum ai făcut-o tu. Ei vor să ştie

3 i cine eşti şi cât de abil eşti din punct de vedere financiar. Lor nu le pasă de notele tale sau la ce şcoală ai fost. Ei doresc să-ţi vadă documentele şi bilanţurile financiare. Ei vor să ştie dacă ai simţ financiar, ceea ce ar trebui. De aceea trebuie să începi să ţii o evidenţă financiară clară şi corectă. Cei mai mulţi oameni nu o fac, iar acesta este un alt motiv pentru care ei se confruntă cu probleme financiare. Nu are importanţă câtă încredere au

în tine, ei tot îţi vor cere asigurare sau protecţie împotriva riscului. Ar trebui să faci acelaşi lucru – dacă vei deveni un investitor profesionist. De aceea te-am dus mai întâi la bancher. Bancherul tău este unul dintre cei mai buni profesori ai tăi în domeniul regulilor jocului banilor şi al investiţiei. Nu ca acel consilier de vânzări care doar îţi vinde fonduri mutuale, fonduri pentru care bancherul tău nu ţi-ar împrumuta bani.

Tatăl bogat şi-a demonstrat punctul de vedere. Acum doar mă privea şi îmi zâmbea în tăcere.

— Bine, am răspuns eu în cele din urmă. Am înţeles mesajul.

Tatăl bogat a continuat să-mi zâmbească şi mi-a spus într-un final:

— Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni cred că a investi este riscant, este dat de faptul că nu ştiu aproape nimic despre protecţia activelor. Învestitorii profesionişti trebuie să înveţe cum să-şi protejeze investiţiile de taxele şi impozitele copleşitoare, procesele legale costisitoare, fluctuaţiile bursiere, dezastrele şi ciclurile economice.

— Vreţi să spuneţi că nu este de ajuns doar să cumperi, să păstrezi şi să te rogi, am completat eu sarcastic.

— Nu, a zâmbit tatăl bogat. Pentru un investitor profesionist, asigurarea şi protecţia reprezintă două subiecte importante. Dacă nu-ţi poţi proteja activele, nu ar trebui să le cumperi. După cum am mai spus, nu conduci o maşină care nu are asigurare, sau nu cumperi o casă fără asigurare. Nu trebuie să investeşti niciodată fără să-ţi faci asigurare.

Cu sentimentul de frustrare cauzat de volumul amplu de cunoştinţe care mai erau de învăţat în legătură cu fiecare subiect, am spus:

— Haideţi să trecem la subiectul următor despre „Ieşire”.

Ieşire

— În afară de a cumpăra, a păstra şi a te ruga, care a fost strategia ta de ieşire? m-a întrebat tatăl bogat. Care a fost scopul tău final pentru care ai cumpărat fondurile mutuale? Ai avut, în minte, o strategie de ieşire?

— Nu, nu tocmai, am răspuns eu blând. Am vrut doar să semnez hârtiile şi să mă reîntorc la studiile mele.

— Înţeleg, a spus tatăl bogat. Pentru investitorii profesionişti, *ieşirea* este o arie de studiu foarte importantă. Mulţi investitori amatori cumpără, dar nu

reuşesc să se gândească la ieşire. Şi din cauză că nu cunosc prea multe despre calea de ieşire, conceptul de a „investi pe termen lung” este confortabil. Amână să se gândească sau să planifice viitorul, ceea ce reprezintă o muncă grea pentru mare parte dintre oameni. Mulţi dintre ei trăiesc numai pentru, moment gândindu-se la ziua de astăzi, nu şi la cea de mâine. Dintr-odată, ei se trezesc, descoperă că au peste 55 de ani şi realizează că zilele lor sunt numărate. Atunci îi auzi spunând că, „Dacă aş fi făcut acest lucru mai devreme”.

Dându-mi seama că nu mai aveam prea mult timp şi că masa de prânz se terminase, am vrut să-l mai întreb ceva foarte repede:

— Daţi-mi un exemplu de ieşire, l-am rugat.

— Bineînţeles, a spus tatăl bogat. Dacă vând o investiţie şi ies din afacere într-un fel, plătesc taxe. Dacă o vând într-un alt fel, nu mai plătesc nicio taxă. Acesta este un exemplu dintre multe altele despre *ieşire.* Agentul care ţi-a vândut fondurile mutuale a discutat cu tine diferitele strategii de ieşire înainte de a-ţi vinde fondurile?

— Nu. Mi-a spus doar să continui alimentarea fondului cu bani şi să observ cum creşte valoarea contului.

— Aşadar, el ţi-a luat cecul şi nu a discutat niciodată

despre ieşire, protecţie, efect de levier sau administrare.

— Dacă a menţionat aceste lucruri, eu nu-mi amintesc.

Diferenţa încheind astfel discuţia, tatăl bogat a scos portofelul şi a plătit ospătăriţei nota. Înainte de a ne ridica, el a luat carneţelul şi a scris următoarele cuvinte:

Ieşire Protecţie Efect de levier Administrare

A câştiga bani A câştiga bani

Agent de vânzare Bancher/Investitor

— Atunci când te duci la un agent de vânzări pentru a-i cere un sfat pentru o investiţie, mulţi dintre ei vor doar să ştie cât de mulţi bani îţi permiţi să investeşti. Acest lucru este adevărat, indiferent dacă este vorba de fonduri mutuale, proprietăţi imobiliare sau o maşină nouă. Acesta este motivul pentru care nu am scris nimic în această coloană destinată câştigului de bani. Însă un investitor profesionist sau un bancher au nevoie să ştie mai multe. De aceea am scris cuvintele „administrare, efect de levier, protecţie” şi „ieşire” deasupra menţiunii „a câştiga bani” din coloana „bancher/investitor”. Un investitor profesionist şi un bancher sunt preocupaţi de cunoştinţele tale cu privire la administrarea banilor, de câte pârghii financiare ştii să foloseşti, de strategia de protecţie şi de modalitatea de ieşire pe care ai de gând să le foloseşti. Tot ceea ce ţi-a

spus să faci prietenul tău de vânzări a fost „să cumperi, să păstrezi şi să diversifici”. Chiar dacă cumperi, păstrezi şi diversifici de-a lungul anilor, cât de mult înveţi făcând acest lucru? Ce fel de investitor devii în tot acest timp, dacă ceea ce faci nu este decât să-ţi încredinţezi banii unor străini şi apoi să faci ceea ce-ţi spun ei, adică să cumperi, să păstrezi, să te rogi şi să lipeşti timbre... ani de zile?

Nu mai era nevoie să spun absolut nimic. Am tăcut, gândindu-mă.

Două profesii

Tatăl bogat s-a ridicat şi s-a îndreptat spre parcare, întorcându-se către mine, mi-a spus:

— Dacă vrei să ai succes în lumea reală, tu şi generaţia ta veţi avea nevoie mai mult decât de o educaţie *universitară* şi *profesională.* Pe viitor, generaţia ta are de înfruntat vremuri foarte grele... poate chiar mai grele decât Marea Criză Economică prin care a trecut generaţia mea. Vei descoperi că prestigioasă academie militară pe care o urmezi nu te va învăţa nimic despre educaţia financiară. Această educaţie trebuie să ţi-o faci singur. Ea începe prin a vedea lumea banilor prin prisma ochilor unui bancher. După cum ai aflat, bancherii nu sunt neapărat

investitori extraordinari, dar, cu siguranţă, ei pot să facă diferenţa dintre un bun administrator de bani şi unul prost şi cer întotdeauna garanţii şi asigurări. Şi tu ar trebui să faci la fel.

— Aşadar, trebuie să cunosc câte puţin dintr-o mulţime de profesii diferite, am spus eu, mergând în urma tatălui bogat.

— Nu trebuie să înveţi aceste profesii, a spus tatăl bogat. Dar trebuie să ai prieteni care sunt buni profesionişti în domeniile respective. De aceea este atât important cine îţi sunt prietenii şi în compania cui iei masa. Cei mai mulţi oameni îşi petrec timpul doar cu cei care sunt în aceeaşi profesie cu a lor... din aceeaşi categorie socială. Poate că îţi aminteşti că, deseori, am luat masa împreună cu bancherul meu, contabilul, avocatul, consilierul financiar, agentul de asigurări, agentul de proprietăţi imobiliare şi agentul de bursă. Tot ceea ce am făcut a fost să plătesc pentru masă, dar am obţinut în schimb cea mai bună educaţie financiară din lume. Şi a reprezentat o educaţie pentru adevărata lume financiară, nu pentru cea academic-financiară.

Tatăl bogat a ajuns la maşină. Aşezându-se la volan, mi-a spus:

— Generaţia ta şi generaţiile care vor urmă vor avea nevoie de două profesii... una pentru individ în sine, iar cealaltă pentru a face bani. Pe măsură ce vei înainta în vârstă, vei dori ca banii tăi să lucreze mai mult decât lucrezi tu. Profesia mea este aceea de a deţine o afacere. Profesia banilor mei este cea de proprietăţi imobiliare. Aici este locul în care îmi păstrez banii şi îi mânuiesc – într-un mod sigur. Banii mei şi ai bancherului meu sunt în siguranţă deoarece eu sunt acela care îi supraveghez – nu un străin.

— Două profesii? am întrebat eu pe un ton plin de uimire. Eu am probleme ca să obţin prima profesie, am mai spus eu, încet.

Pornind maşina, tatăl bogat a dat din cap şi a spus:

— Generaţia mea v-a transmis ideea de asistenţă socială... numită astăzi *beneficii* şi *drepturi.* Mulţi oameni cred, de fapt, că există o masă gratuită şi că altcineva răspunde de asistarea lor socială în momentul în care vine vremea pensionării. Problema este că, în această ţară, există milioane de oameni care cred astfel şi numărul lor este în continuă creştere. Generaţia ta este generaţia care plăteşte deja pentru această masă gratuită care nu este cu adevărat gratuită. De aceea îţi sugerez să *nu* mergi pe

urmele generaţiei mele. Nu aştepta ca cineva să aibă grijă de tine în a-ţi asigura o slujbă, o pensie, ajutoare medicale, asigurări sociale şi medicale. Aceste drepturi şi beneficii sunt prea costisitoare. Unele companii şi guverne nu vor fi în stare să şi le permită. Aşa că învaţă să ai tu însuţi grijă de tine. Prevăd că economia Statelor Unite va fi într-o situaţie de criză exact în perioada în care generaţia ta va începe să iasă la pensie. În cazul în care şi când se va întâmpla acest lucru, generaţia ta se va întreba „Cine mi-a luat banii?" De aceea ai nevoie de două profesii – una pentru tine ca individ şi cealaltă pentru a face bani.

Cum să devii un investitor mai bun

Tatăl bogat şi-a luat la revedere şi a plecat cu maşina. I-am făcut cu mâna şi m-am îndreptat spre maşina mea. Ideea de a avea singur grijă de mine în loc să depind de o companie sau de guvern a fost uşor de acceptat. Nu am vrut să depind, în niciun fel, de nimeni sau de nicio organizaţie. Ceea ce am realizat a fost faptul că ideea de *a face o investiţie* avea foarte puţin de-a face cu *investiţia.* Tatăl bogat nu era nici pro, nici contra vreunei categorii de active... active ca fonduri mutuale, acţiuni, afaceri, obligaţiuni sau proprietăţi imobiliare. Ceea ce îşi dorea cu insistenţă era ca eu să învăţ cum să devin un investitor

mai bun. Pentru el, ideea de a fi un investitor mai bun era cu mult mai importantă decât în ce categorie de active investeam. Începusem să înţeleg că cea mai bună investiţie dintre toate era aceea de a învăţa să devin un investitor capabil şi că educaţia mea a început cu vizita la bancher. De ce la bancher? Deoarece dacă ar fi să folosesc banii bancherului meu pentru a investi, aveam nevoie să învăţ administrarea banilor, sistemul de pârghii financiare, protecţia şi ieşirile... *noţiunile fundamentale ale unei educaţii financiare solide.*

— Observaţiile lui Sharon —

Lumea bancară s-a schimbat dramatic în ultimii ani, dar afacerea de bază continuă să fie aceea de a împrumuta bani şi a acorda servicii financiare. Tatăl sărac al lui Robert şi-a depus banii în bancă sau în contul de pensie, lucru pe care îl fac mulţi oameni astăzi. Pe de altă parte, tatăl bogat şi-a menţinut banii în continuă mişcare. El a dorit să-şi investească banii, pentru obţinerea unui câştig rapid care să-i permită cumpărarea şi mai multor active. Nu i-a plăcut ideea de a-şi „parca” banii într-o bancă.

Atunci când îţi depui banii într-o bancă, legea permite sistemului bancar să împrumute altora aceşti bani de multe ori (se numeşte efectul de levier asupra depunerii:

banca e obligată să păstreze garanţii reprezentând doar o fracţiune din totalul depozitelor sale). De exemplu, depuneţi 100.000 $ în bancă şi primiţi o dobândă de 1%, ceea ce ar însemna 1.000 $. Sistemul bancar transformă această sumă şi foloseşte cei 100.000 $ acordând împrumuturi, totalizând de exemplu, 1.000.000 $. Dacă percepe o dobândă de 10% pentru aceste împrumuturi, va câştiga 100.000 $ din suma iniţială de 100.000 $ şi vă vor plăti dobânda de 1.000 $ pentru folosirea banilor dumneavoastră. Venitul net al bancherului este de 99.000 $ pentru folosirea efectului de levier asupra contului dumneavoastră. Acesta este un exemplu extrem de simplu al complexului sistem bancar şi monetar şi are rolul de a ilustra diferenţa dintre a vă economisi banii într-o bancă şi avantajele pe care băncile le obţin din folosirea banilor dumneavoastră. Cu toate acestea, banca vă va împrumuta, de asemenea, bani pentru a vă permite să folosiţi ideea efectului de levier în avantajul dumneavoastră.

Tatăl bogat a folosit banca în avantajul banilor săi, pentru a-i putea rula. De fapt, el a dorit să joace rolul băncii. Într-unul din capitolele următoare veţi vedea cum puteţi folosi 100.000 $ din banii dumneavoastră pentru a

cumpăra o proprietate în valoare de 1.000.000 $ cu ajutorul banilor împrumutaţi de la bancă. Aveţi posibilitatea de a vă economisi banii sau de a-i rula folosind puterea efectului de levier.

După cum am menţionat, rolul băncilor este de a împrumuta bani. Încercaţi să vă cunoaşteţi bancherul, includeţi-l în echipa dumneavoastră de consilieri şi păstraţi permanent legătura cu el.

Noi trimitem în mod obişnuit bancherului nostru informaţii financiare actualizate. Având deja clădită o relaţie şi informându-l continuu în legătură cu situaţia noastră financiară, ne putem permite să ne mişcăm rapid atunci când se iveşte oportunitatea unor investiţii. În plus, el ne va informa în legătură cu investiţiile favorabile care sunt disponibile prin intermediul băncii.

Bancherul, sau persoana care se ocupă de ipoteci, vă poate asigura această sursă strategică extraordinară în avantajul dumneavoastră, pentru investiţiile pe care le doriţi, în mai multe feluri. Trei asemenea exemple sunt următoarele:

1. *Obţinerea investiţiei:* Puteţi obţine un împrumut pentru o afacere sau o proprietate care vă permite să folosiţi în mod avantajos banii lichizi pe care îi aveţi. Am

dat un exemplu, în introducerea cărţii, în care noi am cumpărat o proprietate în valoare de 1.000.000 $, plătind un avans de numai 100.000 $. Împrumutul bancar de 900.000 $ ne-a oferit o pârghie de 9: 1. Chiriaşii sau afacerea ar trebui să aducă nu numai un flux de numerar suficient pentru a plăti ratele la bancă, ci şi să genereze un flux de numerar pozitiv pentru proprietar.

2. *Reducerea valoni întregului activ:* Legile de impozitare vă permit să reduceţi valoarea proprietăţii imobiliare sau a celei personale implicate în investiţia imobiliară sau în cea de afaceri. Aşadar, chiar dacă aţi dat un avans, în bani lichizi, de doar 10%, veţi beneficia de reducerea valorii întregii investiţii. Legile de impozitare vă oferă posibilitatea să vă reduceţi valoarea venitului impozabil prin reducerea valorii reale, fapt pentru care plătiţi mai puţine taxe şi impozite. Acest lucru va fi explicat pe larg în capitolul 5.

3. *Titularul de drept al creşterii în valoare a investiţiei:* Folosindu-vă de împrumutul bancar, sau de ipotecă, sunteţi în continuare: itularul de drept al întregului activ. Atâta timp cât vă plătiţi datoriile către bancă, veţi beneficia 100% de creşterea în valoare a activului (chiar şi de creşterea în valoare a părţii de 90% cumpărată pe

datorie!)

Toate aceste trei avantaje accelerează profitul de pe urma dolarilor investiţi. Este în beneficiul dumneavoastră să vă cunoaşteţi bancherul.

CAPITOLUL 4

Cereţi sfatul agentului dumneavoastră de asigurări

„Cei mai mulţi oameni consideră că investiţiile sunt riscante pentru simplul motiv că investesc fără a-şi asigura investiţia. Nu investiţiile sunt riscante, ci investitorul care investeşte fără asigurare”.

— Tatăl BOGAT

Vacanţa de vară a anului 1966 se apropia repede de sfârşit. Nu-l văzusem pe tatăl bogat de aproape două săptămâni şi doream să continui cu educaţia mea financiară, aşa că i-am dat un telefon.

— Bine, a spus el, ne întâlnim pe strada Bishop. Te invit la masă împreună cu agentul meu de asigurări. Oricum am o întâlnire cu el, aşa că poţi veni şi tu.

De data aceasta, întâlnirea a fost într-un restaurant elegant din centrul oraşului Honolulu, genul de restaurant frecventat de oamenii de afaceri... genul de restaurant unde afacerile se încheie sau se pierd. Tatăl bogat se afla

deja acolo. El ajunsese mai devreme pentru a încheia o afacere cu agentul său de asigurări şi acum era gata să ia masa. Tatăl bogat s-a ridicat, mi-a strâns mâna şi mi-a spus:

— Ţi-l prezint pe Dan. Dan se ocupă de toate asigurările proprietăţilor mele.

Dan era înalt, bine îmbrăcat, cu o figură distinsă şi puţin mai în vârstă decât tatăl bogat.

— Îmi Pare bine să te cunosc, a spus el în timp ce s-a ridicat şi mi-a strâns mâna.

— Robert se află acasă, în vacanţă. Este student în New York. 11 ajut în educaţia sa financiară, a spus tatăl bogat.

— Asta este bine, a spus Dan. În privinţa banilor, cu cât înveţi mai devreme, cu atât mai bine. Ce anume îl înveţi?

— Ei bine, astăzi nu va fi despre ceea ce îl învăţ eu. Va fi despre ceea ce va învăţa de la tine, a spus tatăl bogat zâmbind. De aceea am vrut să iau masa cu amândoi.

— Ce vrei să-l învăţ? a întrebat Dan.

— Pentru început, care este prima regulă a profesiei de agent de asigurări?

— În regulă, a zâmbit, amuzat, Dan.

După o scurtă pauză, timp în care şi-a adunat gândurile, a continuat:

— Prima regulă în asigurări este aceea că nu poţi cumpăra o asigurare atunci când ai nevoie de ea.

— Aşadar, când anume cumpăraţi o asigurare? am întrebat eu cu naivitate.

— Înainte de a avea nevoie de ea, au răspuns amândoi, tatăl bogat şi Dan, râzând cu poftă.

Din acel moment Dan a preluat cuvântul şi a spus:

— Nu ar fi trebuit să râdem deoarece este într-adevăr tragic. Ştii câţi oameni vin la mine *după* ce au nevoie de mine? De exemplu, este foarte greu să cumperi o asigurare auto, a doua zi după ce ţi-ai accidentat maşina. Este foarte greu să cumperi o asigurare pentru proprietate după ce clădirea a ars. Partea tristă este faptul că, dacă o persoană are într-adevăr nevoie de asigurare, în cele mai multe cazuri nu o pot ajuta.

— Prin urmare, cumperi asigurarea înainte de a avea nevoie de ea?

— Da, a răspuns Dan. Înainte de a avea nevoie de ea.

În acel moment, tatăl bogat a luat cuvântul, spunând:

— Dacă vrei să devii un investitor bun, indiferent de obiectul investiţiei tale, trebuie să înţelegi ideea rolului asigurării... sau protecţia împotriva pierderilor. Învestiţiile implică mult mai puţine riscuri atunci când ai asigurare.

— Aşadar, oamenii care spun că investiţiile sunt riscante, de cele mai multe ori nu au asigurare? am întrebat eu.

— Da, a continuat tatăl bogat. După cum am discutat, mulţi oameni îşi încredinţează banii unor persoane complet străine, crezând, aşa cum ai făcut-o şi tu, în publicitatea de vânzare „de a investi pe termen lung, de a cumpăra, de a păstra, de a te ruga şi de a diversifica”. Atunci când se produce o catastrofă – şi întotdeauna există catastrofe – oamenii îşi pierd banii şi atunci caută să se asigure. Acest lucru nu este numai riscant, ci şi ridicol.

Dan nu a spus nimic, ci doar a dat din cap, încuviinţând. De această dată nu mai zâmbea. De fapt era foarte serios.

— Faceţi asigurări pentru fonduri mutuale? am întrebat eu.

— Nu, a răspuns Dan.

— Dar pentru acţiuni şi obligaţiuni?

— Nu, a răspuns în continuare Dan.

— Pentru ce oferiţi asigurări?

— În lumea afacerilor şi investiţiilor, eu ofer asigurare oamenilor. Oamenilor-cheie, asemeni tatălui tău bogat.

— Ce este o persoană-cheie? am întrebat eu.

— Cineva care este extrem de important pentru echipa

de management a afacerii. În cazul în care i se întâmplă ceva, afacerile lui vor deţine destui bani pentru a angaja pe cineva care să-l înlocuiască. Dar există multe alte feluri de asigurări personale, în afară de cele cunoscute ca asigurările pentru *oameni-ckeie.* De fapt ele sunt asigurări de viaţă sau pentru cazuri de invaliditate. Asigurări pentru oameni.

— Pentru ce alte lucruri mai oferiţi asigurare?

— Asigurăm proprietăţi imobiliare şi alte forme de proprietate precum maşini, ambarcaţiuni, avioane şi echipamente.

— Dar nu oferiţi asigurare pentru fonduri mutuale sau acţiuni?

— Nu, a răspuns Dan. S-ar putea să existe cineva care să ofere, dar eu nu cunosc pe nimeni. Oamenii au întrebat despre acest lucru, dar le spunem şi lor acelaşi lucru pe care ţi-l spun şi ţie.

— De ce nu asiguraţi fondurile mutuale? am întrebat eu.

— Deoarece sunt prea riscante, a spus Dan. După cum am spus însă, s-ar putea să existe cineva care să-ţi asigure acţiunile, obligaţiunile şi fondurile mutuale în cazul pierderilor cauzate de bursă. Dar nu ştiu cine sunt. Există asigurări pentru orice – dacă eşti dispus să plăteşti preţul

respectiv.

— Ca urmare, nu oferiţi asigurări pentru pensii?

— Nu, dar mă voi interesa despre acest lucru, dacă vrei. Poate că există vreo companie care face astfel de asigurări. Dar cred că sunt nişte asigurări foarte scumpe.

— Aşadar, investiţiile în afaceri şi în proprietăţile dumneavoastră imobiliare sunt asigurate împotriva pierderilor catastrofale, i-am spus tatălui vitreg.

— Da, a răspuns acesta.

— Însă fondurile mele mutuale nu sunt.

Amândoi, Dan şi tatăl bogat, au încuviinţat dând din cap.

— Aşadar, un investitor abil trebuie să se gândească la asigurarea sau protejarea împotriva pierderilor, *înainte* ca aceste pierderi să aibă loc. Aceasta este lecţia? am întrebat eu.

Din nou, amândoi, Dan şi tatăl bogat, au încuviinţat dând din cap.

Investitorul descoperit

După cum am menţionat înainte, în perioada martie 2000 şi martie 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari... şi aceste pagube nu includ pierderea slujbelor, a altor forme de venituri şi nici traumele

emoţionale. De ce au pierdut milioane de investitori, miliarde de dolari? Pur şi simplu, pentru că cei mai mulţi dintre investitori nu au avut niciun fel de asigurare împotriva pierderilor dezastruoase, iar preţul s-a măsurat în miliarde de dolari. Acesta este preţul pe care îl plătiţi dacă urmaţi sfatul unui agent de vânzări şi nu al unui investitor adevărat.

Au avut asigurare unii dintre investitori? Cu siguranţă. În lumea investitorilor profesionişti, se foloseşte cuvântul „acoperit”. Atunci când un investitor spune că poziţia lui este *acoperită* sau *apărată,* înseamnă că este protejat împotriva unei schimbări a pieţei bursiere. Dacă spune că este „descoperit”, asta înseamnă că nu este *acoperit,* nu este asigurat. Un investitor profesionist este foarte atent atunci când este descoperit. Aşa cum un bancher vă va cere să aveţi o multitudine de tipuri de asigurări atunci când vă împrumută bani pentru a investi în proprietăţi imobiliare, un investitor profesionist pe piaţa bursieră va insista să aibă asigurare, deşi sunt alte tipuri de asigurări faţă de cele necesare proprietăţilor imobiliare. Lecţia este următoarea: investitorii profesionişti sunt *acoperiţi* şi investitorii amatori sunt *descoperiţi.*

A f e

Începe vânătoarea de vrăjitoare

Aşa cum a spus Dan, agentul de asigurări al tatălui bogat:

— Nu poţi cumpăra o asigurare atunci când ai nevoie de ea. După prăbuşirea bursieră, când mulţi investitori au realizat că nu au niciun fel de asigurare împotriva unei catastrofe bursiere, în loc să spună „Ar fi trebuit să am asigurare”, ei au căutat pe cineva pe care să dea vina şi pe care să-l ardă pe rug.

Din experienţa istorică, după fiecare prăbuşire bursieră, unii dintre cei mai mari escroci ies la suprafaţă, iar investitorii furioşi pornesc vânătoarea de vrăjitoare, căutând un vinovat. La sfârşitul anilor 1980, investitorii au pornit o campanie împotriva lui Ivan Boesky şi Michael Milken, fondatorul companiei Drexel Burnham Lambert, care oferea acţiuni cu dobândă şi factori de risc uriaşi. De asemenea, atunci când economiile şi împrumuturile au început să scadă vertiginos, ei au pornit o luptă împotriva magnaţilor proprietăţilor imobiliare, ca în cazul lui Charles Keating.

Zece ani mai târziu, în loc să vâneze vrăjitoarele care au făcut afaceri cu obligaţiuni şi proprietăţi imobiliare, oamenii vânează vrăjitoarele care fac afaceri cu acţiuni şi

fonduri mutuale, precum şi pe preşedinţii de companii ca Enron, Worldeom, Global Crossing, Tyco, Adelphia şi alte corporaţii care sunt acuzate că îşi falsifică documentele cu ajutorul firmelor de contabilitate, cum ar fi Arthur Andersen. Cele mai mari firme de investiţii din lume, ca Merrill Lynch, Solomon Smith, Barney of Citigroup, Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Deutsche Bank, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Lehman Brothers, UBS Warburg şi Bear Steams, împreună cu comisiile care se ocupă de supravegherea operaţiunilor financiare, au fost de acord cu despăgubiri individuale în valoare totală de 1,4 miliarde de dolari, din care 900 de milioane de dolari pentru amenzi, 450 de milioane de dolari pentru activitatea de cercetare independentă şi 85 de milioane de dolari pentru ceea ce comisiile numesc „educarea investitorului”. Au fost trimişi în închisoare indivizi ca Sam Waksal, CE-O de la Imelone Systems. Alţii şi-au pierdut poziţiile profesionale în companii, ca de exemplu Kenneth Lay, Bernie Ebbers şi Dennis Kozlowski. Fondurile mutuale continuă să fie foarte serios investigate pentru fraudă. Cei din interiorul unora dintre cele mai mari corporaţii americane sunt supravegheaţi de către comisiiie care se ocupă de supravegherea operaţiunilor financiare,

Investitorii furioşi caută în continuare un ţap ispăşitor.

Pentru a înţelege mai bine operaţiunile numite „insider trading”, tip de operaţiuni ce se pot efectua ilegal de către cei din interiorul unei companii, vă recomand cartea lui Arthur Levitt, intitulată *Take on The Street.* Pentru cei care nu ştiu cine este Arthur Levitt, vă pot spune că el a fost, timp de 8 ani, preşedintele Comisiei pentru Titluri şi Operaţiuni Financiare (Securities and Exchange Commission), în perioada preşedinţiei lui Bill Clinton, în această carte, domnul Levitt explică felul în care operează, de fapt, companiile de la Bursa din Wall Street şi motivul pentru care micul investitor are şanse foarte mici de a câştiga pe piaţa bursieră. În cartea sa, el explică în detaliu, următoarele:

1. Cât de legal şi de ilegal funcţionează cu adevărat operaţiunea „insider trading”.

2. Cum a luptat el pentru a opri această activitate de „insider trading” şi cine a luptat împotriva lui.

3. El ne oferă şi numele oponenţilor săi, cum ar fi politicieni de frunte, mulţi dintre ei fiind membri ai Partidului Democrat; bancheri, directori ai unor agenţii de brokeri, instituţii financiare mari, cum ar fi fondurile mutuale şi fondurile de pensii; şi, bineînţeles, marile

firmele de contabilitate. Mi s-a părut foarte curajos din partea lui să dea numele unora dintre oamenii care operează, încă, din umbră, au luat foarte mulţi bani şi nu vor fi niciodată acuzaţi de vreo infracţiune.

4. El dezvăluie, în detaliu, minciunile pe care companiile le spun fondurilor mutuale. Le numeşte *micile lor minciuni murdare.*

5. El ne descrie, de asemenea, cum anume micul investitor poate să-i învingă totuşi pe marii investitori... investitorii care controlează jocul din interior.

Ceea ce vreau să subliniez este faptul că, dacă aveţi de gând să investiţi în acţiuni şi fonduri mutuale, şi eu o voi face, trebuie să citiţi cartea lui Arthur Levitt. Prea uşor vă încredinţaţi banii acelor străini foarte bogaţi şi este o prostie să nu ştiţi ceea ce ei vor face cu banii *dumneavoastră.* În filmul *Wall Street,* Michael Douglas a jucat în rolul lui Gordon Gekko. În acel film, Gordon Gekko a exprimat cel mai bine acest lucru. Fraza sună aşa: „Dacă nu eşti din interior, atunci eşti exclus”. Cartea lui Arthur Levitt vă creează o idee a ceea ce se petrece în interior... partea întunecată a celor din interior.

Pentru mine, cea mai interesantă parte a cărţii lui Levitt este cea în care fostul director al SEC (Comisia pentru

Titluri şi Operaţiuni Financiare) descrie lupta pe care a dus-o pentru a promulga Legea Transparenţei (Regulation Fair Disclosure). Cu alte cuvinte, „Reg. FD” aşa cum este cunoscută —, are menirea de a opri traficul de informaţii din interior cu cei bogaţi şi puternici. Găsesc interesant cât de mulţi oameni, bogaţi deja, influenţi şi care se bucură de succes, nu doresc ca publicul să ştie cum funcţionează, cu adevărat, mecanismele interne ale pieţei bursiere. Pur şi simplu, mulţi dintre oamenii bogaţi şi faimoşi din America şi din lume, au deţinut informaţii din interior cu mult înainte ca micul investitor să le afle. Cu alte cuvinte, nu a existat *transparenţa de afaceri...* ceea ce a însemnat că operaţiunea ilegală cunoscută sub denumirea de „insider trading” a fost legală în cazul celor bogaţi şi puternici. Micul investitor nu a avut absolut nicio şansă egală de a face bani la bursă. Dacă totuşi au câştigat bani, a fost numai după ce oamenii bogaţi şi puternici au avut un profit.

Când bursa a început să se prăbuşească, marii investitori au început să se retragă, spunându-le, în acelaşi timp, micilor investitori, prin intermediul reţelei lor de consilieri şi jurnalişti financiari, să rămână pe piaţa bursieră, să investească pe termen lung şi să cumpere mai

mult. Cu alte cuvinte, micii investitori au fost sfătuiţi să cumpere acţiunile pe care le vindeau cei bogaţi şi puternici. Cu toate că această tactică nu este neapărat ilegală, din punctul meu de vedere este înşelătoare, coruptă şi imorală.

După un conflict puternic, Regulation Fair Disclosure (Legea Transparenţei) a fost promulgată, în cele din urmă, în 23 octombrie 2000. Puteţi observa că această dată coincide cu începutul prăbuşirii bursiere din martie 2000. Acest fenomen a explodat din mai multe motive. Unul dintre motivele cele mai puţin cunoscute pentru care bursa s-a prăbuşit atât de violent a fost acela că cei din interior nu au mai putut obţine şi ascunde informaţii faţă de micii investitori. Din această cauză marii investitori au vândut în masă, în acelaşi timp în care micilor investitori li se spunea să cumpere, să păstreze şi să diversifice.

Cine sunt adevăraţii cunoscători din interior f

La începutul anului 2003 am fost invitat să ascult discursul pe care domnul Levitt, fostul director al SEC (Comisiei pentru Titluri şi Operaţiuni Financiare), l-a ţinut la Phoenix Country Club, în Phoenix, Arizona. Au fost invitaţi în jur de două sute de persoane şi toate au primit un exemplar al cărţii sale, cu autograful autorului. Poate

datorită faptului că îi citisem deja cartea, sau pentru că îl ascultam vorbind în persoană, mesajul său a avut un impact foarte puternic asupra mea. În timp ce vorbea, mi-am dat seama că mulţi dintre cei din interiorul companiilor care fac aranjamente în favoarea celor bogaţi nu sunt asemeni lui Gordon Gekko, personajul flamboaiant din filmul *Wall Street.* Mulţi dintre aceşti cunoscători din interiorul afacerilor sunt oameni obscuri, ce au profesiuni care ne inspiră încredere, fără a bănui că ei lucrează în primul rând pentru cei bogaţi şi puternici, îndeplinindu-le doleanţele.

În timpul discursului său, domnul Levitt a spus că: „Marile firme de contabilitate sunt cele care continuă să lupte împotriva regulilor de schimbare care ar transforma bursa într-un loc mai echitabil pentru micii investitori”. Cu alte cuvinte, marile firme de contabilitate se află în slujba marilor corporaţii, nu în cea a micilor investitori. Mulţi oameni cred că avocaţii sunt nedrepţi, nu contabilii.

Aşa cum am mai spus, consider că domnul Levitt este foarte curajos pentru faptul că, în cartea sa, a furnizat nume de personalităţi, foarte multe nume, incluzând democraţi, republicani, ca şi foşti prieteni şi parteneri de afaceri. El dezvăluie în mod clar numele acelora pe care îi

crede că au fost de partea celor bogaţi şi ale acelora care au fost de partea celor neînsemnaţi.

Pe scurt, uneori, în lumea adevărată a investiţiilor, s-ar putea să aveţi nevoie de asigurare împotriva oamenilor pe care îi credeţi că sunt de partea dumneavoastră.

Mai mult decât un singur tip de asigurare

Aşa cum, probabil, aţi început să înţelegeţi, atunci când este vorba despre investiţii, există mai mult decât un singur tip de asigurare. Există asigurări pentru oameni şi proprietăţi. De asemenea, există asigurări împotriva fluctuaţiilor pieţei bursiere. Mai există şi asigurări împotriva greşelilor, neglijenţei şi proceselor judiciare. Lecţia pe care tatăl meu bogat a vrut să o învăţ a fost aceea că investitorii profesionişti se preocupă întotdeauna de protejarea activelor lor. Atunci când vă încredinţaţi banii unui expert financiar, una dintre cele mai importante întrebări este: „Cât de în siguranţă sunt banii mei?” Investitorii profesionişti nu se mulţumesc pur şi simplu „să investească pe termen lung, să cumpere, să păstreze, să diversifice şi să se roage”.

Cei bogaţi, folosesc, de asemenea, entităţile juridice ca forme de asigurare. Tatăl meu sărac a fost foarte mândru că locuinţa, maşina şi alte bunuri ale sale se aflau pe

numele lui personal. Spre deosebire de acesta, tatăl meu bogat deţinea cea mai mare parte a bunurilor de valoare în numele entităţilor juridice, precum corporaţii, trusturi şi societăţi în comandită. Deoarece trăim într-o societate plină de litigii, el a vrut să deţină, pe numele lui, cât mai puţin posibil. Pentru tatăl meu bogat, o entitate juridică era o formă de asigurare. Astăzi, există mult mai multe tipuri de entităţi, iar diferitelor forme de entităţi li se potrivesc diferite tipuri de active. Dacă doriţi mai multe informaţii, puteţi să citiţi cartea lui Garrett Sutton, numită *Own Your Own Corporation / Să ai propria ta corporaţie,* din seria „Consilierii tatălui bogat”.

Două tipuri de asigurare în a doua jumătate a acestei cărţi voi descrie diferitele tipuri de asigurare pe care ar trebui să le aibă în vedere un investitor. Dar, pentru moment, voi afirma că asigurările pot fi împărţite în două categorii distincte. Acestea sunt:

1. *ASIGURĂRILE PE CARE LE PUTEŢI CUMPĂRA*

Atunci când cumpăr o proprietate imobiliară de natură comercială, achiziţionarea unei asigurări este simplă. Pur şi simplu, o plătesc. Este asemenea asigurării pentru maşina sau viaţa mea. Nu trebuie să fac mai multe, doar să găsesc un agent bun şi să cumpăr asigurarea

corespunzătoare.

2. ASIGURĂRILE DESPRE CARE TREBUIE SĂ ÎNVĂŢAŢI MAI ÎNAINTE DE A LE CUMPĂRA

Alegerea entităţii juridice adecvate este foarte importantă pentru un investitor profesionist. El cere sfatul experţilor, cum ar fi avocaţii sau contabilii, pentru a fi sigur că deţine protecţia maximă pentru investiţiile sale.

De asemenea, eu folosesc dreptul de proprietate intelectuală ca o altă formă de asigurare. Protejez, astfel, ceea ce scriu şi dezvolt prin faptul că nu las altora posibilitatea de a le folosi fără permisiunea mea. Avem multe drepturi de autor, brevete şi licenţe prin care proprietatea noastră intelectuală este protejată. Puteţi afla mai multe despre acest gen de protecţie din cartea lui Michael Lechter, intitulată *Protecting Your* e *1 Asset* / *Cum să-ţi protejezi bunul cel mai de preţ.*

Atunci când fac investiţii pe piaţa bursieră, a trebuit, de asemenea, să învăţ să folosesc asigurările. De exemplu, la bursă a trebuit să învăţ cum să utilizez opţiunile de cumpărare sau de vânzare. Opţiunile nu sunt numai o formă de asigurare, ele sunt şi o formă de efect de levier.

Problema acestei a doua forme de asigurare este aceea că trebuie, într-adevăr, să investiţi timp pentru a învăţa

cum să folosiţi aceste tipuri de asigurare sau de a găsi persoana adecvată care are această expertiză.

Cei mai mulţi oameni nu învaţă

>

Deoarece majoritatea oamenilor nu vrea să investească timp pentru a învăţa cum să tranzacţioneze opţiuni, contracte de tip *futures* sau alte forme de asigurare ale pieţei bursiere, cei mai mulţi oameni sunt mai în siguranţă investind în proprietăţi imobiliare... cel puţin atunci când este vorba despre protejarea lor, folosind asigurarea.

Mult mai puţini oameni vor să investească timp pentru a pune bazele unei afaceri din sectorul P. Cu toate acestea, dacă o faceţi şi aveţi succes, faptul că ridicaţi şi deţineţi o afacere din sectorul P, în zona cea mai bună vă poate oferi cel mai mare avantaj şi cea mai bună protecţie din lume. Dacă sunteţi interesaţi să vă clădiţi propria afacere în sectorul P, vă sugerez să vă păstraţi slujba pe care o aveţi şi să începeţi o afacere parttime din sectorul P. Dacă acest lucru vă încântă, vă recomand să studiaţi o afacere din aria de marketing în reţea. Motivul pentru care vă recomand sistemul de marketing în reţea este acela că unele dintre aceste afaceri, chiar dacă nu toate, dispun de programe excelente de pregătire care vă învaţă să

deveniţi un antreprenor în sectorul P.

De asemenea, noi avem şi o carte intitulată *The Business School for People Who Like Helping People (Afaceri interactive Pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe alţii).* Această cărticică vă poate oferi câteva detalii asupra altor avantaje pe care le reprezintă afacerile din aria de marketing în reţea.

Ce se întâmplă dacă nu vreau să învăţ sau să clădesc o afacere?

Dacă nu vreţi să învăţaţi metodele de asigurare împotriva riscurilor folosite de către investitorii profesionişti, cum ar fi opţiunile, sau să clădiţi o afacere din sectorul P, nu vă faceţi griji. Continuaţi să citiţi şi veţi afla ce puteţi face şi care investiţii sunt cele mai potrivite pentru dumneavoastră. Există multe căi de a investi şi multe investiţii în care vă puteţi plasa banii. Eu am început, pur şi simplu, cu cele care oferă cel mai mare avantaj şi cele mai bune protecţii de investiţii pe care le cunosc.

Faptul că am investit timp pentru a învăţa cum să clădesc o afacere din sectorul P, a constituit cea mai bună investiţie pentru mine. Nu o recomand tuturor, însă deţinerea propriei afaceri poate fi cea mai bună dintre

toate investiţiile, dacă sunteţi dispus să puneţi bazele uneia.

veşti bune

Indiferent de decizia dumneavoastră, lecţia din acest capitol este aceea că investitorii profesionişti sunt proactivi atunci când se pune problema protejării activelor. Amintiţi-vă, întotdeauna, că prima regulă a asigurărilor este: „Nu puteţi cumpăra asigurare atunci când aveţi nevoie de ea”. Milioanele de investitori care au pierdut miliarde de dolari între 2000 şi 2003 ar fi avut nevoie de asigurări... dar nu au avut niciuna.

— Observaţiile lui Sharon g Definiţia verbului „a asigura” este aceea de „a oferi o garanţie în cazul unor pierderi sau daune”. Ceea ce înseamnă că, atunci când vă creaţi sau vă clădiţi active, vreţi să vi le protejaţi prin intermediul asigurărilor.

Zilele trecute am discutat despre această carte cu un prieten care deţine o companie de asigurări şi intrase în panică pentru faptul că noi am putea să acuzăm companiile de asigurări prin intermediul cărţii *Cine mi-a luat banii?* Discutând mai. Pe larg, el a avut un comentariu pe care merită să vi-l împărtăşesc şi dumneavoastră, „în

cei peste 20 de ani de activitate în acest domeniu, nu am avut, niciodată, nicio plângere legată de faptul că oamenii au trebuit să plătească prea mulţi bani pentru primele de asigurare”.

Să nu deţineţi nimic, *dar să controlaţi totul y*

Termenul de *asigurare* presupune mult mai mult decât instrumentele tipice de asigurare pe care le puteţi cumpăra şi la care vă puteţi gândi. Unul dintre cele mai importante tipuri de asigurare pe care o puteţi avea este modalitatea prin care puteţi deţine titlul de proprietate asupra investiţiilor. Unele opţiuni includ:

- Corporaţii (societăţi pe acţiuni) (SĂ)
- Companii cu răspundere limitată (SRL)
- Societăţi în comandită simplă (SCS)
- Societăţi în nume colectiv
- Titlu de proprietate individuală

Titlurile de proprietate individuală şi societăţile în nume colectiv pot fi reţete sigure pentru dezastre. Cartea *Own Your Own Corporation / Să ai propria ta corporaţie* scrisă de Garrett Sutton, din seria Consilierii tatălui bogat, dezvăluie secretele legale, strategiile şi structurile pe care cei bogaţi le-au folosit de generaţii întregi pentru a-şi conduce afacerile şi pentru a-şi menţine şi a-şi proteja

activele. Printr-o organizare adecvată şi prin utilizarea entităţilor corespunzătoare puteţi să vă economisiţi mii de dolari profitând de sistemul de impozitare şi protejându-vă bunurile familiei în cazul unui potenţial atac al creditorilor.

În plus, în momentul în care aţi început să clădiţi o afacere sau să creaţi active, poate că aţi vrea să analizaţi şi alte căi de a le proteja, ca de exemplu folosind drepturile de autor, licenţele sau mărcile înregistrate. Găsiţi-vă un avocat bun în domeniul protejării proprietăţii intelectuale şi verificaţi-vă afacerile şi ideile pentru a găsi căile de a le proteja şi de a vă asigura că alţii nu le pot folosi fără permisiunea dumneavoastră. Autorul menţionează cartea *Protecting Your* e *1 Asset / Cum să-ţi protejezi bunul cel mai de preţ* care este foarte bună pentru început. Vă va ajuta să găsiţi întrebarea corectă pe care s-o puneţi avocatului dumneavoastră.

CAPITOLUL 5

Cereţi sfatul agentului fiscal

„Legile de impozitare au fost scrise pentru proprietarii de afaceri şi investitori”.

— Tatăl bogat

După ce obţineţi sau creaţi un venit, unul dintre cele mai importante elemente ale administrării, potenţării şi

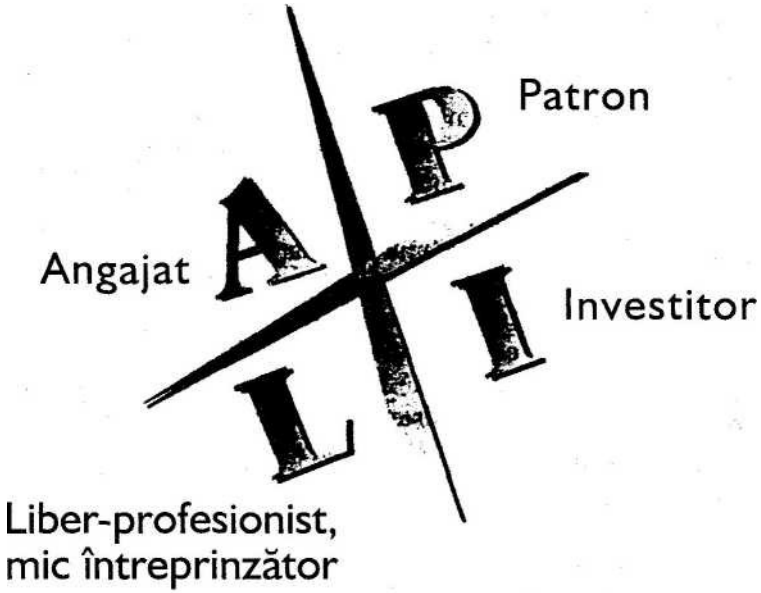
protejării banilor dumneavoastră este înţelegerea legilor de impozitare pentru a putea beneficia din plin de reducerile şi înlesnirile acordate la plata taxelor şi impozitelor. Aceste avantaje ale sistemului de impozitare servesc drept acceleratori pentru venitul dumeavoastră şi vă ajută să vă păstraţi banii în continuă mişcare şi în creştere.

Noi nu am fost creaţi în mod egal în faţa sistemului de impozitare. Taxele şi impozitele reprezintă cheltuielile noastre cele mai mari... iar angajaţii beneficiază de cele mai puţine deduceri fiscale. Poate că aţi auzit de Taxpayer Freedom Day (Ziua Libertăţii Contribuabilului), care cade în mijlocul lunii mai a fiecărui an. Acest lucru înseamnă că toţi banii câştigaţi de la 1 ianuarie şi până la mijlocul lunii mai merg la plata impozitelor pentru anul respectiv – *înainte* ca dumneavoastră să începeţi să câştigaţi un venit al dumneavoastră. Datorită faptului că cei care deţin afaceri creează locuri de muncă, guvernul le oferă foarte multe stimulente fiscale, ceea ce nu este valabil şi pentru angajaţi. Atunci când veţi analiza Cadranul

BANILOR, adevărata diferenţiere a sistemului de taxare şi impozitare vă va fi mult mai clară.

Dacă nu sunteţi familiarizaţi cu Cadranul BANILOR, el

este prezentat în a doua carte a seriei Tatălui Bogat. *Cadranul banilor* este o carte importantă pentru oricine caută să facă schimbări financiare în viaţă. Sectorul A reprezintă angajaţii. Sectorul L îi include pe liber-profesionişti, micii întreprinzători sau specialiştii. Sectorul P este cel al patronilor iar I cel al investitorilor. Cartea evidenţiază diferenţele mintale, emoţionale şi tehnice dintre indivizii din fiecare sector în parte.



Iată o scurtă trecere în revistă a diferenţei dintre partea stângă şi cea dreaptă a Cadranului BANILOR: Latura stângă A ŞI L reprezintă indivizii care muncesc din greu

pentru bani, în timp ce în latura dreaptă, P reprezintă munca în echipă, iar I zona în care banii lucrează în folosul dumneavoastră. Scopul este de a avea cât mai mult câştig venind din partea dreaptă a Cadranului, acolo unde banii lucrează pentru dumneavoastră. În cele de mai jos sunt prezentate mai multe diferenţe între cele două laturi ale Cadranului:

P-I

A-L

Individ Dvs. Munciţi Dvs. Munciţi

Echipă

Timpul şi banii altor oameni Sisteme care lucrează pentru

Şcoala vă pregăteşte Beneficiile sunt importante dumneavoastră Experienţa vă învaţă

Profitul în urma investiţiei

*

Siguranţa este importantă

Succesul vă ocupă şi mai mult timp Venitul este limitat

Puţine avantaje fiscale este important Libertatea este importantă Succesul vă oferă mai mult timp

Venitul este nelimitat Multe avantaje fiscale

Una dintre cele mai frecvente întrebări este aceea referitoare la diferenţa dintre un om de afaceri din sectorul L şi un om de afaceri din sectorul P, Diferenţele sunt numeroase şi semnificative. Una dintre ele este aceea că dacă un om de afaceri aparţinând sectorului L nu mai lucrează, atunci şi sursa de venit se opreşte. De exemplu, dacă un instalator încetează să mai muncească, venitul său încetează. O afacere aparţinând sectorului P ar trebui să fie acel tip de afacere definită de către revista *Forbes* ca una în care există peste 500 de angajaţi care lucrează în folosul afacerii. O altă diferenţă este aceea că o afacere din sectorul P poate opera în mai multe locuri, în acelaşi timp. Un exemplu este McDonald se în comparaţie cu o afacere de familie care vinde hamburgeri şi în care membrii familiei trebuie să fie mereu prezenţi pentru ca afacerea să funcţioneze continuu.

Noi recomandăm ca angajaţii să înceapă o afacere *parttime* pentru a putea profita de avantajele fiscale oferite celor care deţin o afacere. Începerea unei afaceri în sectorul L este, de cele mai multe ori, primul pas în crearea unei afaceri din sectorul P.

Diferite legi de impozitare pentru diferite sectoare

Legile fiscale sunt vădit diferite în funcţie de fiecare sector. Au fost promulgate diferite legi de impozitare care au avut un impact semnificativ asupra celor din partea stângă a Cadranului. Chiar şi angajaţii foarte bine plătiţi şi liberii profesionişti sunt „sancţionaţi” cu impozitul pe venitul lor.

În 1943, guvernul Statelor Unite a votat legea cunoscută sub denumirea de Current Tax Payment Act, în baza căreia fiecărui angajat i se reţine impozitul pe venit. Rezultatul este acela că impozitul pe venit al angajatului este reţinut de către angajator şi remis direct guvernului. De multe ori este un şoc pentru un angajat nou atunci când compară venitul său brut cu suma de pe statul de plată. Angajatul primeşte numai salariul net, reprezentând suma rămasă după ce taxele şi impozitele au fost reţinute. Cine mi-a luat banii? Guvernul vrea să fie sigur că reţine, mai întâi, partea care i se cuvine de la angajaţi.

Angajaţii pot investi sau cheltui doar ceea ce rămâne după ce taxele au fost reţinute, ceea ce îi limitează, în mare măsură, opţiunile. Astăzi, la dispoziţia angajaţilor, există numai câteva opţiuni, foarte puţine, pentru planificarea taxelor şi impozitelor. În afara anumitor reduceri care au fost specificate, incluzând o scutire a dobânzilor ratei de împrumut pentru locuinţă şi a scutirii de impozit a contribuţiilor pentru conturile de pensionare, angajaţii au la dispoziţie puţine deduceri fiscale.

Apoi, în 1986, guvernul a votat Legea Reformei Fiscale (Tax Reform Act) care a anulat toate înlesnirile şi reducerile de impozitare acordate anterior. Limitarea deducerilor în cazul investiţiilor pasive a avut un impact sever asupra indivizilor foarte bine plătiţi şi a acelora cu studii superioare, ca de exemplu doctori, avocaţi, contabili, arhitecţi, precum şi altor licenţiaţi din sectorul L. În plus, persoanele cu un venit foarte bun pierd, adeseori, până şi reducerile specificate obişnuite, ca urmare a unui articol puţin cunoscut pentru eliminarea treptată a reducerilor taxelor şi impozitelor. Odată cu creşterea veniturilor, se pierde un procentaj din deducerile specificate.

Ca urmare, astăzi există puţine oportunităţi de planificare a taxelor şi impozitelor pentru cei din

sectoarele A ŞI L. Cu toate acestea, codul fiscal oferă multe avantaje pentru persoanele care operează în afara sectoarelor P ŞI I. De aceea le recomand oamenilor să-şi păstreze slujbele în sectoarele A sau L, pe care le au în timpul zilei, dar, în paralel, să înceapă o afacere *parttime* pentru a putea să clădească activele unei afaceri şi să profite de legile fiscale create pentru a-i ajuta pe investitori şi pe cei care deţin o afacere.

În 2003, a fost promulgată o lege care a revizuit în mod considerabil sistemul fiscal, denumită Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act of 2003, şi care a avut un impact asupra tuturor celor patru sectoare, prin reducerea impozitelor pe venit. Cu toate acestea, mulţi oameni susţin că partea leului, în privinţa reducerilor de impozit, revine celor din sectoarele P ŞI I sectoarele celor foarte bogaţi. S-ar putea să fie adevărat, din moment ce acestea sunt sectoarele care produc noile locuri de muncă şi care generează dezvoltarea economică.

Deşi toţi contribuabilii beneficiază de reducerea ratei impozitelor şi de alte beneficii, mă îngrijorează faptul că, fără o educaţie adecvată, economiile generate de aceste reduceri vor fi folosite pentru bunurile de larg consum, în loc de a achiziţiona şi de a crea active.

Cui i-a fost destinată reducerea impozitelor

Reducerea impozitelor a fost prezentată ca un beneficiu semnificativ pentru investitori, deoarece, în afară de reducerea ratelor de impozitare ale venitului, a redus, de asemenea, şi ratele taxelor, atât pentru creşterile de capital cât şi pentru dividende, venit generat din sectorul I. Învestitorii au beneficiat de taxe reduse de la 20% la 13% pentru creşterile de capital pe termen lung, O reducere de 5% reprezintă o diminuare semnificativă a ratei de impozitare.

În plus, rata de impozitare a venitului obţinut din dividende a fost redus cu 15% (5% pentru persoanele care s-au aflat în categoria de impozitare între 10% şi 15%). Înainte, venitul obţinut din dividende era impozitat ca orice venit obişnuit, cu rate care puteau ajunge până la 38,6%. Aceasta este o reducere de 23,68% a impozitului pe venitul de pe urma dividendelor pentru oamenii aflaţi în categoria cu rata cea mai înaltă de impozitare. De aceea spun că este vorba de o reducere semnificativă a impozitelor.

Reducerea ratei de impozitare a dividendelor a avut drept scop rezolvarea problemei dublei impozitări a câştigurilor corporaţiilor şi a dividendelor acţionarilor.

Dubla impozitare a rezultat din faptul că venitul era impozitat mai întâi la nivel de corporaţie şi apoi, încă o dată, la nivelul acţionarilor, atunci când erau plătite dividendele. Multe afaceri din sectorul P, structurate sub forma unor corporaţii, au trebuit să-şi monitorizeze şi să-şi planifice cu atenţie veniturile anuale pentru a reduce sau a elimina această dublă impozitare.

Cei care au citit celelalte cărţi ale mele îşi amintesc probabil de faptul că înclin să folosesc acest fel de corporaţii atunci când fac afaceri. Mulţi contabili m-au criticat pentru acest lucru, precizând că folosirea acestor corporaţii implică o dublă impozitare... care nu se aplică dacă ştiai cum trebuie să procedezi şi dacă îţi planificai taxele şi impozitele în mod corespunzător, cu un an înainte. Aceiaşi contabili continuă să le recomande clienţilor lor să folosească titlurile de proprietate individuală şi societăţile în nume colectiv pentru afacerile şi proprietăţile lor imobiliare.

Dacă nu aveţi cunoştinţe în legătură cu folosirea entităţilor corporative, vă recomand, dacă doriţi, să citiţi cartea lui Garrett Sutton, intitulată *Own Your Own Corporation* / *Să ai propria ta corporaţie,* care face parte din seria „Consilierii tatălui bogat”. Această carte explică

diferenţa dintre corporaţii şi societăţile cu răspundere limitată (SRL) şi situaţia în care este recomandat să le folosiţi. Aţi putea economisi foarte mult timp, foarte mulţi bani, ajutându-vă să puneţi întrebările adecvate contabililor şi avocaţilor dumneavoastră.

Alegerea entităţilor corespunzătoare pentru afacerea sau proprietatea imobiliară este esenţială pentru protejarea investiţiei dumneavoastră. Cartea lui Garrett explică, de asemenea, motivul pentru care titlurile de proprietare individuală şi societăţile în nume colectiv constituie un mod foarte riscant de a deţine o investiţie, oferindu-vă cea mai redusă protecţie.

Legi de impozitare diferite pentru active diferite

Puteţi distinge mai în detaliu avantajele legii de impozitare analizând fiecare din cele trei clase de active: afaceri, proprietăţi imobiliare şi hârtii de valoare.

Active Avantaje

Afaceri Deducerea cheltuielilor firmei

Deducerea pierderilor în afaceri

Proprietăţi imobiliare Amortizare

Pierderi pasive Schimb scutit de impozite

Hârtii de valoare Titluri scutite de taxe şi impozite

Rate de impozitare pentru creşterile de capital

Rate de impozitare pentru dividende

Luaţi în consideraţie o afacere parttime care vă oferă o pregătire în afaceri

Unul dintre motivele pentru care vă recomand să începeţi o afacere de marketing în reţea, cu toate că nu acţionez în acest domeniu, este, pur şi simplu, acela că o astfel de afacere oferă, unui om obişnuit, şansa de a pune bazele unei afaceri din sectorul P. Multe afaceri de marketing în reţea vă dau şansa de a folosi un sistem care are potenţialul unei extinderi nelimitate. Puteţi începe ca o afacere din sectorul L, însă, cu ajutorul sistemului şi ghidării oferite, puteţi apoi să o edificaţi în sectorul P. Aşa cum am menţionat mai înainte, o afacere din sectorul P este una care deţine peste 500 de oameni. Dacă o companie de marketing în reţea este bună, persoana respectivă nu numai că primeşte suport moral, dar primeşte şi o pregătire, în domeniul afacerilor, care nu se predă în şcoli, dar care este necesară pentru a avea succes în lumea adevărată. De aceea recomand, adeseori, afacerea de marketing în reţea pentru cei care se gândesc în mod serios la succesul şi la independenţa lor financiară. De această dată, guvernul a oferit acestei industrii o reducere şi mai mare a taxelor şi impozitelor.

Iată de ce afirm, deseori, că cea mai bună investiţie pe care o puteţi face este o investiţie în propria afacere în sectorul P. Vă oferă cea mai mare protecţie în această lume incertă. Este riscantă începerea afacerii în acest sector? Răspunsul este da. Dar dacă analizaţi ce este sigur, ceea ce este cert este faptul că persoanele din sectoarele A ŞI L au foarte puţină protecţie. Pierderile lor nu sunt incerte – pierderile lor sunt garantate.

Pierderi bune şi pierderi rele

Unul dintre motivele pentru care oamenilor le este teamă să investească este teama de a pierde bani. Cu toate acestea, nu toate pierderile din investiţii sunt la fel. Aşa cum există datorii bune şi datorii rele, venituri bune şi venituri rele, tot aşa există şi pierderi bune şi pierderi rele.

Am un prieten care este medic şi care a pierdut peste 1 milion de dolari la bursa de valori în 2001. Cu toate că s-a simţit îngrozitor pierzând banii, el s-a gândit că poate găsi o cale pentru a compensa aceste pierderi prin intermediul prescrierilor fiscale. Cu alte cuvinte, el a căutat să transforme aceste pierderi în avantaje.

Întorcându-se de la contabilul său, el m-a sunat să-mi spună;

— Ştiai că suma maximă pe care o pot recupera pentru

pierderi este de 3.000 $ pe an? În acest ritm, îmi vor trebui 300 de ani pentru a recupera pierderea de 1 milion de dolari.

În cazul prietenului meu, pierderile suferite pe piaţa bursieră au fost pierderi rele. El a pierdut bani, iar contabilul său nu i-a oferit prea multe opţiuni de diminuare a pierderilor folosind scutirile fiscale.

Cea mai mare pierdere dintre toate

Printre cele mai regretabile pierderi dintre toate sunt acelea suferite de investitorul obişnuit care deţine un plan de pensie de tip 401 (k). Oamenii care au pierdut bani în aceste planuri de pensie nu au avut parte de niciun avantaj fiscal de pe urma pierderilor suferite. Cel puţin, medicul care a pierdut 1 milion de dolari a putut să recupereze cei 3.000 $. Oamenii care au pierdut bani în planurile de pensie nu au putut beneficia de nicio reducere fiscală.

Contabilii mi-au tot argumentat că nu există reduceri de impozit pentru aceste pierderi deoarece banii depuşi într-un astfel de plan de pensionare nu au fost iniţial supuşi impozitării. Acest lucru s-a produs deoarece contribuţiile depuse în aceste conturi au fost deduse din veniturile impozitabile, în anul în care au fost făcute. Cu toate

acestea, dacă îi întrebi pe cei care şi-au văzut planurile de pensie înjumătăţite din cauza fluctuaţiilor de la bursa, veţi afla că pierderile au fost reale.

Pierderile în proprietăţile imobiliare şi afaceri sunt pierderi bune

Interesant este faptul că o persoană care investeşte în construirea unei afaceri sau în proprietăţi imobiliare poate profita de pe urma unor anumite pierderi. De exemplu, să spunem că un patron pierde câteva milioane de dolari în afacerea pe care o deţine; această persoană poate să deducă aceste pierderi din alte venituri. Dacă pierderile se situează într-o corporaţie de tip C, proprietarul afacerii poate să vândă compania cu o pierdere operaţională netă, PON, unei alte firme care este profitabilă şi poate utiliza această pierdere. Desigur, există reguli stricte care trebuie urmate.

Aud, deseori, oameni spunând că este riscant să clădeşti o afacere. Cu toate acestea, dacă priveşti activele prin prisma unui agent fiscal, investiţia în acţiuni şi fonduri mutuale este cu mult mai riscantă. Dacă pierd foarte mulţi bani punând bazele unei afaceri, pot obţine anumite reduceri sau pot chiar beneficia de pe urma acestor pierderi. Dacă pierd mulţi bani investind în hârtii de

valoare, în cele mai multe cazuri aceste pierderi sunt reale deoarece legea taxelor şi impozitelor oferă reduceri minore.

Pentru investitorii în proprietăţi imobiliare, agentul fiscal oferă un stimulent, cunoscut în lumea financiară ca *depreciere.* Deprecierea apare, pe multe declaraţii fiscale ale investitorilor ca o pierdere, dar, în realitate, nu este o pierdere, ea creează o deducere fantomă... care poate deveni o pierdere doar pe hârtie. O investiţie bună în domeniul imobiliar vă poate genera un flux de numerar pozitiv, dar vă puteţi proteja venitul obţinut din chirie prin reducerea impozitului, ca urmare a amortizării proprietăţii şi, în consecinţă, să nu plătiţi impozit pe venitul obţinut din chirie. În plus, puteţi compensa alte venituri prin intermediul pierderilor pasive de pe urma proprietăţilor imobiliare, până la 25.000 $ sau chiar mai mult, dacă dumneavoastră, sau soţia (soţul), sunteţi un agent imobiliar profesionist. (Un alt avantaj este acela că valoarea proprietăţii poate, de fapt, să crească, chiar dacă agentul fiscal poate permite investitorului să declare că valoarea proprietăţii scade, prin intermediul deducerii corespunzătoare amortizării.)

Când mi-am început cariera ca investitor, acest avantaj

al sistemului de impozitare mi s-a părut fără prea mult sens. Chiar şi astăzi mă surprind frământându-mi mintea în legătură cu acest concept încercând să-l înţeleg. Unul dintre motivele pentru care pot obţine un profit mai mare de pe urma investiţiilor mele este acela că agentul fiscal îmi oferă o reducere în plus, cunoscută sub denumirea de depreciere.

Strategia de impozitare pentru hârtiile de valoare

Legea fiscală tratează în mod favorabil investiţiile pe termen lung în cazul hârtiilor de valoare, prin reducerea ratelor de impozitare pentru venitul obţinut din dividende şi câştiguri de capital pe termen lung. Una dintre foarte puţinele reduceri de la plata taxelor şi impozitului, valabile în cazul angajaţilor, se referă la contribuţiile pentru planurile de pensii. Încă o dată, tatăl bogat s-a referit la acestea ca fiind economii, nu investiţii, sau metodă de parcare a banilor în comparaţie cu cea de accelerare a banilor.

În afară de reducerea ratelor de impozitare pentru câştigurile de capital şi dividende, există şi alte strategii cu privire la hârtiile de valoare. Planul tatălui meu bogat a fost acela de a clădi afaceri, de a investi în proprietăţi imobiliare şi apoi de a investi în hârtii de valoare. În mare,

strategia lui a luat în considerare atât fluxul de numerar şi sistemul de impozitare cât şi măsurile de siguranţă. În general, eu prefer titlurile scutite de taxe şi impozite, fondurile de acoperire şi opţiunile de investiţie în acţiuni.

O persoană care investeşte în acţiuni vorbeşte adesea despre EBITDA[1], un acronim pentru venituri calculate înainte de dobândă, impozite, depreciere şi amortizare, sau despre raportul P/C, dintre preţ şi câştig. În ciuda faptului că acestea au devenit termeni cunoscuţi, reflectă ei, într-adevăr, ceea ce trebuie să ştiţi pentru a lua o decizie în cunoştinţă de cauză în ceea ce priveşte investiţia?

= Observaţiile lui Sharon =

Subiectul impozitelor poate fi complicat şi confuz. O situaţie poate fi tratată diferit în funcţie de o mulţime de factori, inclusiv situaţia dumneavoastră financiară, entitatea impozată şi perioada în care se realizează impozitarea, acestea fiind doar câteva variabile enumerate. Este extrem de important să găsiţi consilieri competenţi în domeniul fiscal.

Iată o recapitulare a importanţei înţelegerii sistemului de impozitare:

---

1 Earning Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization.

- Puteţi maximiza protecţia activelor dumneavoastră şi minimiza taxele şi impozitele, alegându-vă entitatea corespunzătoare în care să vă depuneţi activele.
- Vă puteţi reduce taxele printr-o planificare adecvată, periodică, împreună cu contabilul dumneavoastră.
- Ori de câte ori are loc o schimbare a legislaţiei fiscale trebuie să vă întâlniţi cu consilierul dumneavoastră pentru a analiza impactul acesteia asupra dumneavoastră şi a investiţiilor dumneavoastră.
- Luaţi în considerare demararea unei afaceri parttime, în cazul în care nu aveţi deja una. (Trebuie să aibă un obiectiv justificat ca afacere, altul decât reducerea taxelor şi impozitelor.)
- Analizaţi-vă cheltuielile personale pentru a vă da seama dacă unele dintre ele pot intra în categoria cheltuielilor destinate afacerii.
- învăţaţi vocabularul necesar investiţiilor pentru a şti cât mai bine ce fel de întrebări să puneţi consilierilor dumneavoastră.
- Plănuind în mod adecvat strategia de investiţie şi minimizându-vă impozitele, vă puteţi maximiza fluxul de numerar.
- Reinvestiţi-vă economiile făcute cu ajutorul

sistemului de taxare şi impozitare, cumpărând sau creând mai multe active.

CAPITOLUL 6

Cereţi sfatul unui jurnalist

„Există o linie fină de demarcaţie între a minţi şi a nu spune adevărul”, a spus tatăl bogat.

„Care este diferenţa?”, am întrebat eu.

„Linia fină de demarcaţie”, a răspuns tatăl bogat.

„Când vei găsi acea linie, vei găsi adevărul”.

Libertatea de a minţi în timpul celor patru ani la academie, cursurile obligatorii de studiu au inclus Dreptul Maritim, care este legea mărilor şi oceanelor, Dreptul Economic şi Dreptul Internaţional. Cu toate că nu am fost pregătiţi să devenim avocaţi, în calitatea noastră de ofiţeri ai vaselor care transportă marfă în diverse porturi ale lumii, cunoaşterea diferitelor tipuri de legislaţii era esenţială pentru pregătirea noastră profesională.

Profesorul meu de Drept Internaţional a fost un fanatic al Constituţiei Statelor Unite. De câte ori avea ocazia, el strecura câte ceva în legătură cu Constituţia, îndeosebi atunci când compara legile noastre cu legile altor ţări. Era foarte încântat de Primul Amendament care protejează libertatea de exprimare şi libertatea presei. Din punctul

său de vedere, acest drept garantat prin Constituţie a conferit măreţie

Americii. Deseori spunea că „în alte ţări ale lumii, presa nu este liberă... libertatea de exprimare nu există. În America, dreptul de a spune ceea ce vrei este garantat. Acest fapt conferă măreţie Americii”.

Fiind tânăr, naiv şi idealist, am fost plin de admiraţie în momentele în care acest profesor vorbea despre inteligenţa sclipitoare a înaintaşilor noştri atunci când au scris Constituţia şi legea pământului. Profesorul a făcut tot ceea ce i-a stat în putinţă pentru ca noi să ne dăm seama cât de revoluţionare au fost, pentru toţi oamenii, idealurile garantate de Constituţie. Numai după ce am părăsit şcoala şi am intrat în lumea reală, am realizat că *idealurile* pe care Constituţia le asigură pe hârtie, de cele mai multe ori nu sunt deloc *ideale* în lumea reală. Fiind tânăr şi naiv, am crezut, de fapt, că libertatea de exprimare înseamnă că *trebuie* să spunem adevărul. Mi-au trebuit câţiva ani ca să-mi dau seama, în cele din urmă, că liberatea de exprimare proteja atât dreptul de a minţi cât şi alte tipuri indezirabile de comunicaţie.

Mint politicienii?

În istoria recentă şi în timpul vieţii mele, au existat cel

puţin trei preşedinţi ai Statelor Unite care vor fi memorabili datorită declaraţiilor lor:

1. „Nu sunt un escroc”. (Preşedintele Richard Nixon)
2. „Ascultaţi ce vă spun. Nu vor exista impozite noi. (Preşedintele George H. W. Bush)
3. „Nu am făcut sex cu acea femeie”. (Preşedintele Bill Clinton)

Un proiect de cercetare despre minciună

Un analist politic de la University of Strathelyde din Marea Britanic a susţinut un proiect de cercetare intensiv şi a ajuns la concluzia că politicienii mint. Glen Newey, analistul politic ale cărui descoperiri au fost publicate de către Consiliul de Cercetare Economică şi Socială, consiliu finanţat de guvern, a declarat că: „Politicienii trebuie să recunoască faptul că mint”.

Ca un contribuabil american ce sunt, este îmbucurător să ştiu că guvernul britanic îşi cheltuieşte banii contribuabililor săi promoprind şi proiecte de cercetare atât de valoroase şi informative. Este bine să afli, în sfârşit, adevărul despre politicieni. M-am întrebat întotdeauna dacă aceştia minţeau sau spuneau adevărul. Acum ştiu.

Libertatea de a minţi, de a înşela şi de a face rău

3 J

Acum, când sunt mai în vârstă şi ceva mai înţelept, încep să-mi dau seama cât de mari sunt idealurile libertăţii de exprimare şi ale libertăţii presei. În momentele mele de linişte, stau şi mă gândesc, încercând să-mi dau seama de îndrăzneala şi inteligenţa cu care înaintaşii noştri au acordat un asemenea ideal, tuturor oamenilor unei naţiuni. De asemenea, sunt mult mai conştient de faptul că binele şi răul pe care aceste libertăţi le permit şi motivul pentru care fiecare dintre noi trebuie să fie întotdeauna mai vigilent cu privire la ceea ce citeşte, vede sau aude.

Astăzi, odată cu apariţia internetului (World Wide Web), noi, ca indivizi şi comunitate globală, ne confruntăm cu şi mai multe probleme legate de o lume fără graniţe şi fără legi, sau de legi fără puterea de a fi aplicate. Internetul a conferit libertăţii de exprimare şi libertăţii presei dimensiuni total noi. Dacă a existat vreodată o perioadă pentru a ne asuma o mai mare responsabilitate personală, respect pentru diferite legi, etică, moralitate şi bunătate, atunci acesta este momentul. Deşi vor exista mereu indivizi dornici să mintă, să înşele şi să facă rău, indiferent dacă o fac în persoană sau prin intermediul electronicii,

este cu atât mai important astăzi să ne amintim să *nu* fim asemeni acestor oameni, chiar dacă am dori să fim.

Managementul informaţiilor în modelul pentru clădirea bogăţiei, verbul „a administra” este numărul 2 pe listă:

5. Ieşire
4. Protecţie
3. Efectul de levier 2. A administra
1. A câştiga / A crea în timpul prelegerilor mele, mulţi oameni cred că mă refer numai la administrarea banilor atunci când discut despre management. În realitate, „management” este un cuvânt foarte complex, cuprinzând administrarea banilor, timpului, oamenilor, resurselor şi, în special, administrarea informaţiilor. După părerea mea, unul dintre cele mai importante active pe care un investitor trebuie să îl *administreze* este fluxul de informaţii – în mod special cel al informaţiilor financiare. Unul dintre motivele pentru care milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari îl constituie faptul că au primit informaţii

financiare a căror calitate a lăsat de dorit, tardive, deseori părtinitoare şi uneori corupte. Un exemplu este sfatul de „a investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra şi a diversifica”. Este un sfat financiar de aceeaşi valoare cu sfatul de a mânca la „Joe”. Chiar dacă a lua masa la „Joe” este un lucru benefic pentru Joe, s-ar putea să nu fie benefic pentru dumneavoastră. Mâncarea de calitate îndoielnică ne afectează sănătatea, aşa cum informaţiile de calitate îndoielnică ne afectează bunăstarea.

Adevărul şi banii

y

Atunci când vine vorba despre bani, libertatea de exprimare permite fiecăruia dintre noi să spună aproape orice doreşte, chiar dacă nu este adevărat. Unele dintre lucrurile pe care libertatea de exprimare le permite sunt:

1. Putem face promisiuni pe care nu trebuie să le respectăm.
2. Putem răspândi zvonuri şi să distrugem reputaţia cuiva.

3. Putem pretinde că suntem experţi abordând subiecte despre care nu ştim nimic.
4. Putem critica.
5. Putem înşela.
6. Putem răni.
7. Putem avea un plan ascuns şi să nu-l dezvăluim.
8. Putem exagera.
9. Putem spune „Te iubesc” sau „îmi pare rău”, dar cu toate acestea să nu simţim nici iubire şi nici regret.
10. Putem prezenta fapte reale, dar cu toate acestea putem minţi.

Nu numai indivizilor li se acordă această libertate. Ci şi presei.

Nu trebuie să spuneţi „îmi pare rău”.

Între 2000 şi 2003, au existat mulţi jurnalişti care au lucrat pentru ziare, reviste, internet, radio, televiziune şi care au oferit sfaturi financiare extrem de proaste... sfaturi care au pricinuit pierderi de miliarde de dolari milioanelor de oameni. Mulţi dintre aceşti ziarişti profesionişti continuă şi astăzi să ofere sfaturi financiare. Nici măcar o dată nu am auzit pe vreunul dintre aceşti jurnalişti să spună: „Îmi pare rău. Am greşit”. Faptul că nu trebuie să spună „îmi pare rău”, sau să admită că nu au avut nicio idee despre

ce au vorbit, reprezintă un alt drept garantat de libertatea de exprimare.

Un articol al lui Michael Lewis, numit „În defence of the Boom” („În apărarea dezvoltării explozive”) şi apărut în 27 octombrie 2002 în *New York Times Magazine* s-a referit, de asemenea, şi la jurnalişti. „Ca toate celelalte ziare, *The Wall Street Journal* a fost cândva interesat, în mod deosebit, de succesul fantastic, care a contribuit la alimentarea dezvoltării explozive a internetului. Acum, asemeni celorlalte ziare, *The Journal* este interesat, în principal, de eşec. Eşecul, chiar şi în Silicon Valley, a devenit, dintr-odată, o formă de corupţie. Şi este păcat. Pentru că cealaltă atitudine, cea precedentă, a produs un câştig real”.

Puterea presei nu trebuie să fie subestimată. De aceea trebuie să fim atenţi în legătură cu managementul informaţiilor financiare despre care admitem că provin dintr-o sursă competentă.

Experţi în arta vinului, într-o oră

Vorbind despre surse competente, l-aş menţiona pe un prieten de-al meu care este proprietarul unei vii din Napa Valley. Aceasta aparţine familiei sale de trei generaţii. El mi-a povestit multe istorioare hazlii despre turiştii care

intră în crama lui şi pretind a fi experţi în arta vinului, încercând să-l impresioneze, atât pe el cât şi pe lucrătorii lui, cu cunoştinţele lor despre vinuri.

— Mulţi oameni cred astăzi că este important să fie şi experţi în Muri, a spus el. Partea bună este că, cu cât o persoană pune mai mult accent pe nevoia de a fi un expert în domeniul vinului, cu atât este mai uşor să-i vând cele mai scumpe vinuri, chiar dacă nu este prea mare diferenţă între vinurile scumpe şi vinurile noastre mai ieftine.

Întrebându-l dacă există o mare diferenţă de la un vin la altul, răspunsul său a fost:

— Da, este, dar cei mai mulţi oameni nu pot să-şi dea seama, cu adevărat, de diferenţă. Atunci când este vorba despre vin, mulţi oameni se prefac... pretinzând că ştiu câte ceva... pretinzând că sunt experţi. Podgoriile realizează o grămadă de bani datorită acestui fapt, prinzându-se în jocul acestei şarade pseudosofisticate. Dacă îi facem să se simtă inteligenţi şi sofisticaţi, ei tind să cumpere mai mult vinurile scumpe, chiar dacă nu este o diferenţă prea mare de la o recoltă de vin la alta. Cu cât le cântăm mai mult în strună, cu atât mai abitir le vindem vinul scump. Noi ştim că motivul principal al celor mai

mulţi „cunoscători” amatori în domeniul vinurilor, nu este acela de a deveni experţi în această arie, ci de a-şi impresiona prietenii la următoarea petrecere.

— Aşadar, cum deosebeşti un vin bun, de un vin prost? l-am întrebat eu.

— Cel mai potrivit mod de a cumpăra un vin este următorul: dacă îţi place gustul şi preţul, cumpără-l, a răspuns el. Nu pretind că sunt un expert în vinuri, cu toate că am făcut afaceri cu vinuri toată viaţa mea. Când este vorba despre vinuri există, într-adevăr, foarte puţini experţi... dar *sunt* foarte mulţi oameni care pretind că sunt experţi şi care vând vinuri altor oameni care pretind, de asemenea, că sunt experţi.

— Seamănă cu lumea investiţiilor, am răspuns eu.

Oamenii săraci vă învaţă cum să deveniţi bogaţi

Tatăl bogat spunea deseori: „Atunci când vine vorba despre bani, există mulţi oameni săraci care vă învaţă cum să deveniţi bogaţi”.

În 2003, în timpul unei călătorii în Australia, mi s-a luat un interviu de către un ziarist care avea o rubrică financiară într-un ziar local.

— Evident, achitarea datoriilor este cea mai bună investiţie, a spus el.

— Uneori, achitarea datoriilor este un lucru logic, dar alteori datoriile pot fi bune, chiar benefice, am răspuns eu politicos, puţin retras.

— Sunteţi nebun, a izbucnit el. Nu ştiţi despre ce vorbiţi. Toate datoriile sunt rele. Acesta este motivul pentru care le spun tuturor cititorilor mei să scape de datorii. Apoi, după ce îşi achită datoriile, ar trebui să investească într-un portofoliu diversificat de fonduri.

— Bine, am spus eu. Scrieţi ceea ce credeţi că este corect.

— Asta şi fac, a spus el.

— Dar nu credeţi că cititorii dumneavoastră ar dori să ştie care este diferenţa dintre o datorie bună şi o datorie rea? am întrebat eu.

— Nu există aşa ceva. Ceea ce spuneţi dumneavoastră sunt numai prostii. Dacă doriţi să deveniţi bogat, primul lucru pe care trebuie să-l faceţi este să vă plătiţi facturile, să scăpaţi de datorii şi să începeţi să economisiţi bani.

— Dumneavoastră câştigaţi bani ca ziarist sau ca investitor? l-am întrebat eu.

— Asta nu este treaba dumneavoastră, a răspuns jurnalistul.

Interviul a luat sfârşit, iar punctul meu de vedere în

legătură cu folosirea datoriilor în scopul de a deveni bogat nu a fost publicat niciodată.

Definiţia inteligenţei

Tatăl bogat spunea deseori: „Definiţia inteligenţei este aceea că, dacă eşti de acord cu mine eşti inteligent. Dacă nu eşti de acord cu mine, eşti, evident, un idiot”.

Cereţi sfatul consilierului dumneavoastră financiar

O modalitate de a vă controla sursa informaţiilor financiare este să-i puneţi consilierului dumneavoastră financiar o întrebare simiiară cu cea pe care i-am adresat-o jurnalistului în Australia. O întrebare pe care i-o puteţi pune fiecărui consilier financiar este: „Vă câştigaţi cea mai mare parte a banilor din profesia de consilier financiar sau din cea de investitor?” Veţi fi surprinşi câţi consilieri financiari vor răspunde exact în felul în care a răspuns jurnalistul.

Problema în cazul jurnaliştilor din domeniul financiar este aceea că noi, ca cititori, nu le putem adresa această întrebare. Iar dacă am face-o, ar publica ei, oare, un răspuns sincer?

Cât timp durează pentru a deveni un consilier autorizat I

Unul dintre motivele pentru care există atât de multă informaţie financiară proastă este faptul că nu se cere

prea multă educaţie sau pregătire pentru a deveni o autoritate financiară autorizată. De fapt, în multe locuri, durează mai mult să studiezi pentru a deveni mascur autorizat decât pentru a deveni consilier financiar autorizat.

Puteţi garanta acest lucru f

Spre sfârşitul anului 2002, în timp ce mă aflam într-un turneu de promovare a volumului *Profeţiile tatălui bogat,* am intrat într-o dispută cu un consilier financiar care avea propria sa emisiune de radio. Aceia dintre dumneavoastră care înţeleg noţiunea de marketing şi sunt în fruntea generaţiei lor, îşi dau seama că a avea propria emisiune de radio reprezintă un mod extraordinar de a câştiga clienţi noi.

— Cartea dumneavoastră nu este bună. Bursa nu se va prăbuşi, a spus consilierul financiar.

— Cum puteţi spune acest lucru? am întrebat eu.

— Motivul pentru care generaţia *baby boom* nu-şi va retrage banii de pe piaţa bursieră atunci când se va pensiona, aşa cum spuneţi dumneavoastră că va face, îl reprezintă faptul că oamenii din această generaţie vor moşteni, în curând, milioane de dolari de la părinţii lor. De asemenea, chinezii vor începe să investească în bursa

americană şi acest lucru va contribui la dezvoltarea extraordinară a bursei, nu la prăbuşirea ei, aşa cum credeţi dumneavoastră.

— Sună bine. Cu siguranţă, se poate întâmpla, am spus eu. Puteţi garanta acest lucru?

— Să-l garantez? a răspuns consilierul financiar pe un ton dispreţuitor... ce nu a sunat prea inteligent pentru mulţi dintre ascultătorii săi. Fireşte că nu. Cine poate să garanteze aşa ceva? Nu, nu voi garanta.

*Aş garanta **eu** acest **lucru?***

În cele din urmă, consilierul financiar şi-a recăpătat cumpătul, întrebarea mea, „Puteţi garanta acest lucru *7”* l-a luat prin surprindere şi l-a demascat. S-a întors apoi către mine şi m-a întrebat:

— Dumneavoastră garantaţi ceea ce spuneţi? Garantaţi o prăbuşire a bursei?

— Bineînţeles, am răspuns eu.

— Da? a întrebat el cu o voce slabă.

— Desigur, am spus.

— Cum puteţi face acest lucru?

— Simplu, am răspuns eu. Orice investitor ştie că valoarea burselor creşte şi scade. Garantarea unei prăbuşiri bursiere este la fel ca garantarea faptului că va

ninge în Alaska în iarna următoare. Un investitor profesionist ştie că întotdeauna există fluctuaţii ale ciclului bursier aşa cum există schimbări climatice. Este naiv să credem că investitorii chinezi, sau că părinţii generaţiei de după cel de-al Doilea Război Mondial au puterea de a preveni o prăbuşire a bursei... a ciclului bursier. Există anumite lucruri care se întâmplă întotdeauna în lumea investiţiilor... iar prăbuşirile busiere reprezintă unele dintre ele. Acest lucru vi-l garantez. De aceea ştiu că premisa cărţii mele este corectă. Poate că data prăbuşirii este inexactă, dar aveţi încredere în mine, va urma o altă prăbuşire a bursei. Prăbuşirile bursiere au urmat întotdeauna după o creştere spectaculoasă. Nicio piaţă de valori nu poate creşte la nesfârşit. Aceasta este o idee care contravine legilor naturii. Ca investitor, aş paria mai degrabă pe legile naturii decât pe faptul că investitorii chinezi sau generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial şi-ar investi moştenirea la bursă.

— Deci, recomandaţi investiţiile în proprietăţi imobiliare? a întrebat consilierul financiar, încercând să schimbe subiectul.

— Nu, am replicat eu. Proprietăţile imobiliare au şi ele ciclul lor. Le recomand ascultătorilor dumneavoastră să-şi

sporească înţelegerea financiară, iar investitorii abili ştiu că întotdeauna vor exista cicluri ale pieţei de valori. Acesta este motivul pentru care pariez pe fluctuaţiile bursei şi nu pe ideea că investitorii chinezi sau că generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial ar moşteni bani sau ar salva bursa de la o prăbuşire.

— Timpul rezervat emisiunii s-a terminat. Vă mulţumesc pentru comentariile dumneavoastră, a spus politicos, consilierul financiar.

Unul dintre aspectele care îmi plac în legătură cu interviurile în direct de la radio sau televiziune îl constituie faptul că este dificil să fie schimbat ceea ce spun. Publicul aude exact ceea ce spun şi este în măsură să judece pentru el însuşi dacă îi place sau nu ceea ce declar. În schimb, jurnaliştii – cei care scriu pentru ziare, reviste sau internet – au puterea să selecteze ceea ce spun, să schimbe, să distorsioneze şi, într-adevăr, chiar să mintă. Deşi articolele din presă mi-au fost favorabile în proporţie de 95%, există întotdeauna acel 5% care-mi este defavorabil. Cu toate că sunt un om matur şi înţeleg că nu se poate bine fără rău, sunt întotdeauna mult mai precaut faţă de jurnaliştii din presa scrisă. Dintre cei 5% din presa care îmi este ostilă, cea mai mare parte vine din partea

jurnaliştilor care scriu... a celor care deţin puterea de a scrie că ai spus ceva... chiar dacă nu ai spus acel ceva.

Cele patru cuvinte magice

Unul dintre lucrurile pe care tatăl bogat m-a învăţat este acela de a întreba cele patru cuvinte magice „Puteţi garanta acest lucru?”, ori de câte ori aud pe cineva vorbind ca o autoritate absolută. Veţi fi surprinşi de câte ori am folosit aceste patru cuvinte magice şi am surprins câte un expert exagerând sau spunând minciuni.

— Linia fină de demarcaţie dintre a minţi şi a nu spune adevărul o constituie responsabilitatea personală, a spus tatăl bogat.

Atunci când ceri cuiva să-ţi garanteze cele declarate, începi să descoperi de ce parte a liniei se află – de a noastră sau de a lor.

Acest lucru pare contradictoriu

Mai devreme, am declarat că trebuie să fiţi circumspecţi faţă de cineva care pare prea sigur... cineva care are aerul că are răspuns la toate întrebările. Sunt conştient că, atunci când am garantat o prăbuşire a bursei, am dat impresia unei persoane care este, de asemenea, prea sigură şi o persoană faţă de care trebuie să fiţi atenţi – ceea ce este bine să faceţi. Cu toate acestea, există o

lecţie care trebuie trasă din această contradicţie evidentă. Aceasta o constituie faptul că un investitor trebuie să ştie atunci când o persoană este *sigură* despre:

1. Fapte
2. Opinii
3. Principii

Atunci când consilierul financiar care deţine programul său de radio şi-a asigurat ascultătorii că bursa nu se va prăbuşi deoarece chinezii şi generaţia postbelică o vor salva, el a fost sigur de o *opinie.*

Atunci când am spus că „Bursa se va prăbuşi" am mizat pe un *principiu.*

— În managementul informaţiilor, trebuie să ştii să faci diferenţa între fapte, opinii şi principii, mi-a spus tatăl bogat.

Când analizaţi motivele pentru care milioane de investitori au pierdut miliarde de dolari, descoperiţi că unul dintre ele îl constituie faptul că mulţi investitori şi-au bazat decizia de a investi pe opinii – nu pe fapte sau principii.

Puneţi-vă următoarea întrebare. Este acest sfat publicitar de „A investi pe termen lung, a cumpăra, a păstra şi a diversifica" bazat pe fapte, opinii sau principii? Răspunsul meu este că mizează pe o *opinie,* nu pe fapte

şi, în mod cert, nu pe un principiu. Orice investitor care îşi plasează banii bazându-se pe o opinie, confundând-o cu o certitudine sau cu un principiu, se amăgeşte şi, de cele mai multe ori, îşi pierde banii.

Sporirea succesului financiar în cărţile precedente, am pus accentul pe citatul din Vechiul Testament: „şi Cuvântul se întrupă”. Cu alte cuvinte, „Voi sunteţi Cuvântul”. După investiţia făcută în fondurile mutuale, tatăl bogat a fost foarte hotărât să se asigure că eu pot face diferenţa dintre opinii, fapte şi principii. Definiţiile mele pentru aceste cuvinte sunt:

1. Faptă – ceva care poate fi demonstrat că există prin intermediul unei anumite dovezi.
2. Opinie – ceva care se poate baza sau nu, pe fapte. Cuvintele cheie sunt *se poate* sau *nu se poate.* Aceasta înseamnă că ceva poate fi realitate, însă până când nu este verificat, rămâne o opinie. De exemplu, dacă cineva spune „Am 10 căţeluşi”, pentru mine această declaraţie rămâne o opinie până în momentul în care o pot verifica. Poate că aţi observat faptul că bancherii urmează acest principiu înţelept. Dacă menţionaţi în cererea dumneavoastră, pentru acordarea unui credit, faptul că aveţi economii în valoare de 25.000 $, bancherul va

verifica acest lucru, chiar dacă vă consideră o persoană onestă.

3. Principiu – ceva care este adevărat în *toate* cazurile – fără excepţie. Un exemplu de principiu este acela al *precesiei.* Un exemplu al precesiei este acela creat de aruncarea unei pietre în apă, care dă, întotdeauna, naştere undelor sau valurilor. Motivul pentru care pot prezice, într-adevăr, o cădere a bursei, se bazează pe certitudinea mea relativ la principiul precesiei.

Ideea este că, atunci când o persoană este foarte sigură în legătură cu o opinie, fiţi foarte atenţi. Nu uitaţi, niciodată, că milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au dat ascultare opiniilor pe care le-au considerat fapte sau principii. Amintiţi-vă întotdeauna cele patru cuvinte magice ale tatălui bogat. Dacă bănuiţi că ceva ar fi mai degrabă o opinie decât un fapt sau un principiu, întrebaţi pur şi simplu:

— Ne puteţi garanta acest lucru?

Într-una din zile, am vizionat un apartament foarte scump din Hawaii.

— Preţul acestui apartament mi se pare foarte ridicat, i-am spus eu agentului.

— Da, însă atunci când se va construi un nou teren de

golf, preţul acestui imobil se va dubla, a răspuns el.

— Îmi puteţi garanta acest lucru în scris? a fost singurul lucru pe care l-am întrebat eu.

— Fireşte că nu, a apus agentul. Nu pot face acest lucru.

Pe cât de normală şi de nevinovată pare această scurtă conversaţie, ea se întâmplă de milioane de ori pe zi. Zilnic, milioane de oameni cumpără, bazându-se mai degrabă pe opinii decât pe fapte sau principii. Folosirea acestor patru cuvinte magice vă va ajuta să vă daţi seama cu ce şi cu cine aveţi de-a face.

Cereţi sfatul unui jurnalist

Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereţi sfatul unui jurnalist” constă în faptul că, dacă vă decideţi să deveniţi un investitor profesionist, va trebui să fiţi atent ce publicaţii citiţi şi să alegeţi cu grijă materialele de unde vă culegeţi informaţiile.

Am luat masa cu bancherul meu, Scott, care este unul dintre cei mai mari bancheri din America, care se ocupă cu acordarea creditelor ipotecare şi acordă împrumuturi de câteva miliarde de dolari pe an.

— De ce aceste reviste scumpe nu scriu despre investiţiile în proprietăţi imobiliare? m-a întrebat Scott, din senin. Cele mai multe dintre aceste reviste fastuoase cu

subiecte financiare scriu numai despre acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale. Singura temă abordată, cu privire la proprietăţile imobiliare, este aceea a renovării locuinţei, a cumpărării unei case de vacanţă sau a investiţiilor în societăţi specializate în investiţii imobiliare. Acest lucru nu reprezintă cu adevărat o investiţie imobiliară.

— Deoarece trebuie să-şi mulţumească sponsorii, am răspuns eu, aprobându-l.

Pentru cine scrie jurnalistul?

Una dintre cele mai bune modalităţi de a verifica validitatea informaţiei despre o investiţie este aceea de a controla, în primul rând, cine sunt sponsorii publicaţiei pe care o citiţi. Multe dintre publicaţiile care sprijină ideea investiţiei pe termen lung în fonduri mutuale au în spate companiile de fonduri mutuale care sunt principalii lor susţinători financiari. Acesta este motivul pentru care, înainte, în timpul şi după prăbuşirea bursei, aceste publicaţii au continuat să scrie despre avantajele fondurilor mutuale.

Deşi revistele vor declara faptul că departamentele lor editoriale nu au nicio legătură şi sunt separate de departamentele de publicitate, pentru a menţine integritatea reportajelor lor, ar fi însemnat o sinucidere

financiară din partea acestor publicaţii de natură financiară să tipărească, pe prima pagină, articole de genul, „Fondurile mutuale reprezintă investiţii cumplite” sau „Retrageţi-vă acum din investiţiile cu fonduri mutuale”. În schimb, aceste publicaţii continuă să emită, an de an, ediţie după ediţie, aceleaşi titluri arhicunoscute precum, „Care sunt cele mai bune fonduri mutuale?” sau „Cele mai performante fonduri ale anului 2002” sau „A venit timpul pentru fondurile cu acţiuni?” sau „Care dintre domeniile de fonduri vor produce mai mulţi bani?” întrebarea este dacă aceste publicaţii pot fi corecte şi nepărtinitoare? Vă pot oferi informaţii financiare deosebite? Scriu ele în favoarea dumneavoastră sau a sponsorilor lor? Care este nivelul de pregătire financiară a cititorilor acestor reviste? Vă las să găsiţi singuri răspunsurile la aceste întrebări.

În cartea sa intitulată *The Future of Money, (Viitorul banilor),* Bernard Lietaer discută despre declinul în mentalitatea americană referitoare la încrederea în mass-media. El se referă la afirmaţia lui Noam Chomsky, care susţine că „scopul mass-mediei... nu este în aşa o mare măsură de a informa sau a relata despre cele întâmplate, ci mai degrabă de a forma opinia publică în concordanţă

cu agendele de lucru ale puterii corporaţiilor dominante”. Lietaer continuă să spună că „A devenit o obişnuinţă pentru multe reviste să înainteze articolele pentru a fi mai întâi analizate de către sponsori. *Los Angeles Times* a reorganizat chiar şi structura administrativă pentru a îmbunătăţi cooperarea dintre sponsor şi editor”.

Managementul informaţiilor dumneavoastră financiare

Am scris acest capitol deoarece calitatea informaţiilor financiare pe care le primiţi este extrem de importantă, îndeosebi atunci când este vorba despre banii dumneavoastră.

Un sfat pe care îl dau oamenilor este acela de a suna un jurnalist, în mod deosebit un jurnalist al presei scrise, şi de a-i adresa două întrebări. Întrebarea numărul unu este: „Este adevărat tot ce se publică în mass-media, bazat pe fapte, imparţial, obiectiv şi lipsit de considerente comerciale?”

Oamenii care au urmat acest sfat îmi spun că aproape toţi jurnaliştii sunt dispreţuitori faţă de ideea că mass-media este sinceră. Cei mai mulţi dintre jurnalişti vor admite că, în cea mai mare parte a mijloacelor de informare, nu se ia în considerare adevărul. Cele mai multe subiecte ale mass-mediei sunt legate de

divertisment şi de reclame pentru vânzări.

A doua întrebare este: „Sunteţi *dumneavoastră* sincer, realist, imparţial, obiectiv şi lipsit de considerente comerciale?”

În cele mai multe cazuri, răspunsul la această întrebare este foarte diferit. Cei mai mulţi jurnalişti cred că sunt sinceri, realişti, imparţiali, obiectivi şi lipsiţi de considerente comerciale... chiar dacă ei apreciază că mulţi dintre colegii lor nu sunt la fel.

Unul dintre prietenii mei, care este terapeut, numeşte acest fenomen „amăgire selectivă”. Îl mai numeşte şi „lipsă de curtoazie profesională”. El explică astfel: „Toţi specialiştii tind să creadă că alţii din breasla lor sunt şarlatani, dar ei înşişi nu sunt aşa. Mulţi dintre cei care sunt profesionişti cred, în mod sincer, că poartă stindardul adevărului şi onoarei în profesiunea lor – chiar dacă mulţi dintre colegii lor cred că ei poartă un steag, pe care este desenată o raţă. Acesta este un exemplu de *amăgire selectivă.* Toţi profesionştii se fac vinovaţi de acest lucru”.

O *piaţă plină de raţe* într-una din zile, pe când mă aflam în China, am văzut un crescător de raţe mânându-şi cârdul spre piaţă. În timp de stăteam în maşină, aşteptând ca fermierul, împreună cu raţele sale, să traverseze drumul, m-am gândit la terapeut şi la ideile sale în legătură cu amăgirea selectivă. Adresându-mă prietenului meu din maşină, am spus:

— Seamănă cu o adunare de experţi financiari care trece drumul.

Prietenul meu a râs şi apoi mi-a spus:

— Observi cum raţele doar măcăne aiurea, urmându-se una pe cealaltă. În loc să măcăne una la alta, poate că ar trebui să măcăne la fermier, întrebându-l încotro le duce.

Raţa închipuită

Şi eu mă fac vinovat de amăgire selectivă în lumea consilierilor financiari. Şi eu sunt o raţă. Ca să fiu sincer, în sinea mea cred sincer că port stindardul adevărului şi onoarei din lumea financiară. De asemenea, sunt conştient că mulţi dintre colegii mei cred că port simbolul unei raţe. Atunci când este vorba despre sfaturi financiare, sunt foarte conştient că şi eu sunt o raţă închipuită.

Indiferent despre ce măcăn sau despre ce măcăne colegii mei de breaslă, persoana care mă îngrijorează cel

mai mult este crescătorul de raţe, acea figură tăcută care pare să conducă întreaga lume spre piaţă. De asemenea, îngrijorarea mea o constituie faptul că multe raţe financiare lucrează, în realitate, pentru stăpân, nu pentru colegii lor de breaslă. Multe dintre raţele care lucrează pentru stăpân sunt deghizate, tot aşa cum sunt jurnaliştii, consilierii financiari, bancherii, agenţii de asigurări şi funcţionarii guvernamentali. Dacă una dintre raţele independente încetează brusc să mai măcăne cu celelalte raţe şi spune, „Staţi aşa, unde ne duce crescătorul nostru?”, raţele care-l slujesc pe stăpân ar începe să măcăne mai gălăgios, numind-o pe raţa independentă o „impostoare”... ceea ce numeroase raţe sunt... incluzându-le pe multe dintre cele care lucrează pentru fermier. Cu toate acestea, în momentul în care raţele încep să măcăne una la cealaltă, toată lumea încetează să mai pună întrebări în legătură cu stăpânul.

Pentru cine lucrează raţa?

Încercarea de a elimina raţele care sunt în slujba stăpânului nu este un lucru obiectiv şi practic. Pur şi simplu, sunt prea multe, iar numeroşi crescători de raţe sunt în slujba unei idei folositoare. Cu toate acestea, nu este chiar inutil să te întrebi, de fiecare dată când

întâlneşti o raţă din sfera financiară, „Pentru cine lucrează această raţă – pentru mine sau pentru fermier?” Încearcă această raţă să mă îndrepte către libertatea financiară sau către distrugere?

Informaţii de calitate mai buna

După experienţa mea din 1965 cu agentul de la care am cumpărat fondurile mutuale, tatăl bogat mi-a spus:

— Investitorii mai buni caută informaţii mai bune. Informaţiile financiare mai bune nu sunt uşor de găsit, a adăugat. Trebuie să le cauţi.

Astăzi sunt atent, în permanenţă, la calitatea publicaţiilor financiare pe care le citesc. Arunc o privire la titlurile articolelor din revistele financiare obişnuite, aşezate la îndemână în rafturile din apropierea caselor de plată din supermagazine. În timp ce aştept, răsfoiesc uneori câte-o revistă. Ocazional, cumpăr o astfel de publicaţie şi citesc un anumit articol care îmi trezeşte interesul. Chiar dacă articolul poate fi important, sunt întotdeauna foarte atent în privinţa sponsorilor, la faptul că cei mai mulţi dintre cei care scriu pot fi foarte educaţi în domeniu, dar nu neapărat să aibă şi succes financiar. De asemenea, pun sub semnul întrebării care este pubiicul-ţintă, către ce gen de populaţie este îndreptată informaţia

şi dacă publicaţia este finanţată de către „fermier”. Multe publicaţii financiare cunoscute îi au ca ţintă pe cei care au o pregătire profesională înaltă, au un venit foarte mare, dar au foarte puţină educaţie financiară, cei care au puţin timp pentru a face investiţii şi, ca urmare, investesc în fondurile mutuale. Pentru mulţi dintre cititorii acestui gen de publicaţii, acest nivel de informare financiară este cât se poate de satisfăcător. Fermierilor le place acest gen de investitori şi acesta este motivul pentru care, foarte des, deţin publicaţiile lor personale. Multe reviste financiare reprezintă instrumentele fermierului pentru a localiza noi raţe.

Ideea este că, dacă doriţi să obţineţi un succes financiar mai mare, va trebui să începeţi să vă căutaţi informaţiile financiare... deoarece multe dintre cele mai bune informaţii de acest gen nu se vând în supermarketuri şi nici în librării.

Fiţi atenţi ce lăsaţi să intre în mintea dumneavoastră

Lecţia pe care am învăţat-o în 1965 a fost aceea că trebuie să fiu foarte atent la ceea ce invit să-mi intre în minte. Tatăl bogat a spus: Avem încuietori la uşile noastre pentru un anumit motiv. Şi tu ar trebui să ai o încuietoare

a minţii pentru acelaşi motiv.

Astăzi, în timp ce citesc ziarele, revistele de afaceri şi urmăresc programele cu profil economic de la televizor, informaţiile pe care le las să pătrundă în cele mai adânci părţi ale minţii mele vin de la investitorii bogaţi şi de succes, nu de la jurnaliştii care sunt angajaţi şi care îşi câştigă cea mai mare parte a venitului din salariu. Chiar dacă tind să investesc foarte mult în proprietăţi imobiliare şi afaceri, îmi face plăcere să citesc şi să învăţ de la investitorii care nu-şi plasează banii în proprietăţi. Oamenii pe care-i las să-mi ocupe gândul sunt cei precum Warren Buffett, Alan Greenspan preşedintele Rezervelor Federale, jim Rogers, George Soros, lordul Rees-Mogg şi alţii. Din televiziune, port un respect deosebit pentru Mark Haines şi Ron Insana de la CNBC. Se pare că ei deţin o paletă vastă de cunoştinţe şi o profundă experienţă pe care mulţi jurnaliştii noi din televiziune nu o au. Îmi place emisiunea *Kudlow & Cramer.* Ei sunt antrenanţi, au opinii sincere şi fac referiri îndrăzneţe şi usturătoare la adresa pieţei bursiere. Sunt cei care menţin visul milioanelor de oameni care speră. Dintre jurnaliştii presei scrise, îmi face plăcere să-l citesc pe Thomas Friedman, autorul volumului *The Lexus and the Olive Tree.* Deşi există mulţi alţi jurnalişti

buni, de câte ori aud ceva în legătură cu aceste persoane pe care tocmai le-am enumerat, îmi aloc, de cele mai multe ori, timp pentru a-mi preocupa mintea... dar rămân întotdeauna circumspect referitor la opiniile lor.

În ceea ce priveşte ziarele, citesc *The Wall Street Journal* deoarece este, deseori, de un optimism agresiv, şi citesc *Barron s* pentru că este, adesea, pesimist. Acum îmi place să citesc *The Economist.* Am încercat ani de zile să-l citesc, dar a trebuit să renunţ deoarece era prea dificil pentru înţelegerea mea. După ce m-am mai maturizat şi am câştigat experienţă, am reuşit să citesc ceva mai multe articole din *The Economist.* Acum pot înţelege cam 65% din ceea ce citesc în acest ziar.

În ceea ce priveşte ştirile de afaceri, găsesc că *Business Week, Fortune* şi *Forhes* sunt bune pentru a te ţine la curent cu tendinţele afacerilor mari. *Fortune Small Business* şi *Fast Company* sunt excelente în ceea ce priveşte linia afacerilor mici.

Pentru ştirile referitoare la proprietăţile imobiliare, îmi obţin informaţiile din comunicările bursei, puse la dispoziţie de cea mai mare parte a firmelor comerciale specializate în proprietăţi imobiliare. Multe dintre aceste rapoarte sunt gratuite şi conţin informaţii preţioase în

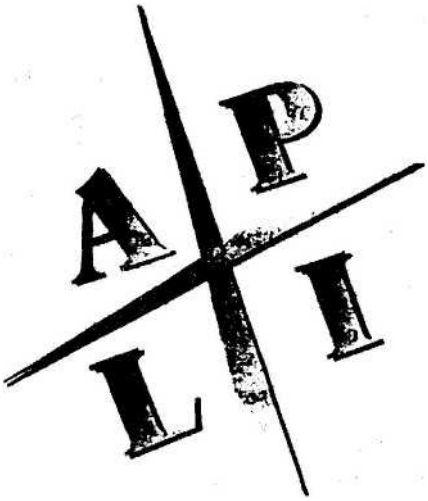
legătură cu tendinţele şi dificultăţile cu care se confruntă investitorii profesionişti din aria imobiliară.

Pentru informaţii cât mai clare şi pe subiect, m-am abonat la câteva broşuri cu tematică de investiţii. Dacă nu sunteţi înscrişi pentru a primi aceste broşuri, tot ceea ce trebuie să faceţi este să vă abonaţi la una singură. Pentru că multe dintre ele vând listele de abonaţi, veţi fi curând inundaţi cu solicitări din partea multora dintre ele. Deşi unele dintre ele sunt scrise de şarlatani, tot mai învăţ câte ceva din puncteie lor de vedere neortodoxe şi din micile informaţii obscure.

Sub *nicio* formă nu vă recomand să citiţi ceea ce citesc eu. Ideea este de a vă încuraja să căutaţi continuu informaţii financiare de calitate. Bunul cel mai de preţ de care dispuneţi este mintea dumneavoastră şi trebuie să vă păstraţi încuietoarea la uşă.

Rezumatul informaţiilor financiare

Atunci când analizăm ce fel de informaţie financiară acceptaţi să intre în mintea dumneavoastră, amintiţi-vă de Cadranul BANILOR:



1. Există publicaţii şi emisiuni realizate de către oamenii care fac parte din sectoarele A ŞI L, destinate altor persoane care fac parte din aceeaşi categorie. Cele mai populare reviste financiare se află în această categorie, ca de asemenea şi cei mai cunoscuţi experţi financiari care au emisiunile lor de radio şi televiziune. Cele mai multe articole de ziar despre bani şi investiţii fac parte din această categorie. Uneori, un ziar obişnuit poate depăşi graniţele, ajungând în categoria următoare.

2. Există publicaţii şi emisiuni realizate de către oamenii care fac parte din sectoarele A ŞI L, în legătură cu cei din sectoarele P ŞI I.

Publicaţii şi programe mass-media cum ar fi *The Wall*

Street Journalforbes, Barron s, CNBC ŞI Bloomberg TV fac parte din această categorie.

3. Există publicaţii scrise de către oamenii care fac parte din sectoarele P ŞI I s-au de cei care se străduiesc să ajungă în aceste categorii. Warren Buffett realizează un raport anual care este citit de foarte mulţi oameni. Puteţi găsi informaţii deosebite în legătură cu proprietăţile imobiliare, din partea firmelor care se ocupă de proprietăţi imobiliare comerciale – informaţii pe care cele mai multe firme imobiliare rezidenţiale nu le deţin. De asemenea, există multe broşuri de specialitate, de un nivel tehnic ridicat, care sunt scrise de către oamenii aparţinând sectoarelor P ŞI I.

Aş putea spune că volumele din seria „Tată bogat”, cele care face parte din seria „Consilierii tatălui bogat”, precum şi alte materiale ale Tatălui bogat fac parte din aceeaşi categorie de informaţii.

Nu am cunoştinţă de multe programe de radio şi televiziune care sunt realizate de cei din categoriile P ŞI I, destinate tot persoanelor din aceleaşi categorii... dar ar trebui să existe.

Căutaţi sfaturi competente

Unul dintre răspunsurile mele pentru cineva care ar vrea

să ştie în ce să investească 10.000 $ este să investească o parte din bani în publicaţii financiare de cea mai înaltă calitate şi să le citească în mod regulat. Dacă nu doriţi să vă îmbunătăţiţi şi să vă actualizaţi informaţiile în domeniul financiar, atunci cel mai bine e să vă păstraţi banii într-o bancă.

Sfaturi din partea celor care pierd

Una dintre cele mai proaste surse de informaţie financiară vine din partea celor care pierd, şi puteţi găsi păgubaşi peste tot. De exemplu, în timpul unui seminar în care am predat o lecţie simplă despre investiţii, o persoană a ridicat mâna dorind să se facă observată. Persoana s-a ridicat şi a spus:

— Investiţia în proprietăţi imobiliare este o investiţie proastă.

— De ce spuneţi acest lucru? am întrebat eu.

— Un prieten de-al meu, de la serviciu, a investit într-un complex de locuinţe şi n-a făcut altceva decât să piardă banii. Nu a câştigat nimic.

— Cum a pierdut banii? am întrebat eu.

— În primul rând, a plătit prea mult pentru apartament. Apoi, nu a avut destui bani pentru a investi şi, ca urmare, nu a avut suficienţi bani pentru avans. Din cauza faptului

că ratele ipotecare sunt foarte mari, el nu are destul venit din chirii pentru a acoperi ratele şi celelalte cheltuieli.

— Nu este bine, am spus eu.

— Merge din ce în ce mai rău, a spus interlocutorul. El a mărit chiria, iar chiriaşul s-a mutat. Un alt chiriaş a venit în locul lui, a stricat locuinţa, nu a plătit chiria şi, ca urmare, a trebuit să-l evacueze. Prietenul meu încearcă acum să vândă apartamentul, dar nimeni nu-i va da preţul pe care îl cere, decât dacă repară stricăciunile. Nu mai vrea să cheltuiască alţi bani pe reparaţii şi nici nu vrea să scadă preţul. Pentru că nu mai are niciun chiriaş care să plătească, pierde şi mai mulţi bani. Mi-a spus că nu va mai investi niciodată în proprietăţi imobiliare. De aceea spun că investiţia în imobiliare nu este rentabilă.

Mai puternice decât puterea presei

Acesta este un exemplu de a primi un sfat pentru investiţii din partea unui păgubaş. Nu are nicio importanţă care este obiectul investiţiei, acţiuni, proprietăţi imobiliare, fonduri mutuale sau afaceri... pentru fiecare dintre aceste investiţii se găsesc persoane care pierd, gata să ofere sfaturi în domeniul investiţiilor. Un motiv principal pentru care atât de mulţi oameni nu au succes ca investitori este faptul că primesc sfaturi din partea acestor păgubaşi.

Păziţi-vă uşa spre gândurile dumneavoastră

La începutul acestui capitol, am menţionat importanţa libertăţii de exprimare şi a libertăţii presei. Aceste libertăţi se aplică şi în cazul celor care pierd şi a celor care se tem că pierd... din moment ce persoanele care se tem că vor fi păgubite sunt, de cele mai multe ori, cele care răspândesc vestea despre pagube şi păgubaşi.

Înainte de a merge mai departe, vă mărturisesc, foarte clar, că nu am nimic împotriva celor care pierd. Şi eu am pierdut de multe ori în viaţă. De fapt, de multe ori îi încurajez pe oameni să piardă mai mult pentru ca să înveţe mai mult. La urma urmei, toţi suntem meniţi să învăţăm din greşeli. Dacă am ceva împotrivă, sunt împotriva celor care pierd şi aruncă vina pe alţi oameni sau pe circumstanţe, pentru pierderile suferite de ei, în loc să înveţe din experienţă. În plus, aceşti păgubiţi îi molipsesc şi pe alţii cu lipsa lor de succes.

Un motiv important pentru a vă păzi uşa de la intrarea în gândurile dumneavoastră este faptul că aceşti păgubaşi sunt pretutindeni. Când văd pe cineva care se confruntă cu probleme financiare, adesea îl întreb care sunt persoanele din preajma lui şi care este atitudinea acestora în privinţa banilor, a investiţiilor şi a succesului. Foarte

des, persoana care are probleme primeşte sfaturi de la cineva care a pierdut sau care este speriat să nu piardă din punct de vedere financiar. În loc să fie oneşti şi să admită că se tem şi că sunt responsabili pentru pierderile suferite, aceşti oameni sunt adesea cinici, critici, nemulţumiţi sau răspândesc veşti proaste tuturor celor care îi ascultă. Acest drept de a răspândi veşti proaste, de a minţi în legătură cu adevăratele sentimente, de a învinui pe alţii pentru insuccesul lor, de a-i critica pe aceia care au succes, este un drept protejat de Primul Amendament al Constituţiei.

O afacere de familie

Familiile constituie o sursă majoră de informaţii greşite, de dezamăgiri, de lupte pentru putere şi de minciuni. Unele dintre cele mai obişnuite declaraţii negative pe care le-am auzit în legătură cu familia sunt:

1. „Vreau să încep să investesc, dar (soţul/soţia) nu doreşte acest lucru. (El/ea) spune că este prea riscant”.
2. „Vreau să renunţ la slujba pe care o am şi să-mi încep propria afacere, dar tatăl meu insistă să-mi păstrez slujba. El spune că un salariu mic este mai bine decât niciunul”.

3. „Familia mea crede că sunt nebun. Ca să menţin liniştea, nu voi mai face nimic”.

Cel mai mare mincinos dintre toţi mincinoşii i}

Una dintre cele mai importante lecţii ale vieţii, am învăţat-o în Vietnam. Am mai scris despre această întâmplare, dar merită s-o repet pentru că această lecţie se poate aplica în multe domenii ale vieţii noastre.

Într-o dimineaţă devreme, împreună cu echipajul meu, zburam deasupra teritoriului inamic. Pilotam un elicopter militar de luptă care escorta alte elicoptere ce transportau trupe în zonele de război. Deodată, am putut observa gloanţe trasoare ridicându-se spre noi, trase de mitralierele inamicilor. Pentru că nu aveam experienţă în luptă, am început să intru în panică. Zborul meu a devenit ezitant şi a început să mă îngrijoreze mai mult ideea de a muri decât cea de a zbura. Simţind că, în mintea mea, am pierdut lupta, şeful meu de echipă mi-a ciocănit în cască, după care mi-a întors capul în aşa fel încât să ne privim în ochi şi mi-a spus:

— Locotenente, ştii care este problema acestei misiuni?

— Nu, am răspuns eu, clătinând din cap.

— Problema acestei misiuni este că nu există o a doua şansă. Ori noi vom învinge, ori acel trăgător de la sol va

învinge. Numai unul dintre noi va ajunge astăzi acasă.

În vârtejul luptei şi al terorii, l-am putut auzi foarte clar pe superiorul meu. El mai fusese înainte în acest loc, cu piloţi începători ca mine. Ştiam că sunt îngrozit. Şi el ştia că sunt îngrozit. Mintea mea se lupta cu gândurile pline de îndoială, frică şi nesiguranţă. Mă gândeam la mine însumi, nu şi la ceilalţi patru tineri care se aflau la bord alături de mine.

— Ce trebuie să fac? am întrebat eu.

— Aşa cum am spus, a răspuns clar superiorul meu, problema acestei misiuni este că nu există o a doua şansă. Omori sau eşti omorât. Dacă îţi este frică să mori atunci noi toţi vom muri. Concentrează-te la ceea ce ai de făcut – nu la ceea ce te înspăimântă. Ascultă de învingătorul din tine – nu de cel învins. Este normal să-ţi fie frică, dar nu te poţi lăsa învins. Concentrează-ţi atenţia la victorie, locotenente. Îndeplineşte-ţi misiunea. Du-ne acasă.

Dând din cap, m-am întors şi am înfruntat gloanţele care veneau spre noi, concentrându-mă asupra reuşitei şi ducându-mi misiunea la îndeplinire.

Nu lăsaţi învinsul să învingă

Lecţia pe care am învăţat-o în acea zi este că în interiorul fiecăruia dintre noi se află un *învingător* şi un

învins. Unul dintre motivele principale pentru care mulţi oameni nu ating potenţialul financiar îl reprezintă faptul că permit învinsului să învingă.

Chiar şi astăzi, după ani de urcuşuri şi coborâşuri, de eşec financiar şi, în final, de succes financiar, trebuie, încă, să mă lupt cu învingătorul şi învinsul din mine. Într-una din zilele trecute, m-am uitat la o bucată de pământ de pe malul mării şi am putut auzi glasul laşului din mine spunându-mi: „Nu vrei cu adevărat acest lucru. Este scump. Pe lângă toate acestea, ce se întâmplă dacă economia se schimbă? Ce se întâmplă dacă rata dobânzilor creşte? Dacă rata dobânzilor creşte, preţul proprietăţilor imobiliare va scădea. Şi dacă afacerile cu proprietăţi vor merge prost, atunci toate celelalte investiţii şi afaceri vor merge prost”.

Nu este nimic greşit cu laşul din dumneavoastră. Laşul joacă un rol foarte important. Problema multor oameni este că vocea învinsului este singura voce din mintea lor. Nu există libertatea cuvântului. Nu există Primul Amendament. Atunci când este vorba despre bani, în cazul multor oameni, laşul a câştigat deja. Păgubosul începe să piardă din momentul în care începe să asculte de cineva care spune: „Fii prudent. Ia-ţi o slujbă sigură şi nu risca.

Economiseşte banii. Scapă de datorii. Acesta este un lucru înţelept”. După părerea mea, aceasta este vocea învinsului. Cunosc acea voce foarte bine, deoarece o aud în fiecare zi.

Lecţia pe care am învăţat-o în Vietnam este motivul pentru care am luptat. Am luptat pentru libertate şi una dintre cele mai importante dintre ele este libertatea de exprimare. În acea zi din Vietnam, am oferit libertate de exprimare învingătorului din mine.

Să-i laşi să vorbească şi pe învingător, şi pe învins

Aşadar, de ce este atât de importantă libertatea de exprimare? Motivul pentru care este importantă e acela că, foarte des, cele mai mari minciuni sunt acelea pe care ni le spunem nouă înşine. Minciuni precum...

1. Nu-mi pot permite acest lucru.
2. Nu pot face acest lucru.
3. Nu voi fi bogat niciodată.
4. Nu sunt destul de deştept.
5. Este prea greu.
6. Voi investi când voi avea bani.
7. Voi investi când voi avea mai mult timp.

O minciună favorită a celor care ţin dietă este: „Mâine voi începe regimul”.

Pentru a putea menţine idealurile Primului Amendament, trebuie ca noi să-i permitem câştigătorului, care se află în interiorul fiecăruia dintre noi, libertatea de exprimare. Atât învingătorul, cât şi învinsul, sunt importanţi. Amândoi au dreptul şi trebuie să fie auziţi. Acesta este înţelesul libertăţii de exprimare.

Un exerciţiu

În timpul probelor practice legate de investiţii, deseori ating subiectul învingătorului şi învinsului care se află în interiorul nostru. De fapt, în unele dintre cursurile mai înflăcărate, o mare parte a timpului este alocată acestui subiect, din moment ce, sub multe aspecte, lupta dintre învingător şi învins este, de cele mai multe ori, cauza principală a succesului şi a eşecului din viaţa unei persoane.

Pe de altă parte, le cer adesea oamenilor să scrie despre un incident în care laşul din lăuntrul lor a învins câştigătorul. Multe dintre istorisiri sunt ciudate. Cred că fiecare dintre noi poate vorbi de o împrejurare în care a ratat o afacere sau o ocazie extraordinară din cauza vocii păgubosului din lăuntrul nostru.

Un exerciţiu pe care puteţi să-l încercaţi este acela de a

descrie în detaliu un moment în care aţi bătut în retragere. Apoi, alocaţi-vă puţin timp pentru a vă analiza gândurile şi temerile care v-au determinat să renunţaţi.

Una dintre întâmplările mele

Am multe istorisiri în care păgubosul din mine a învins. Una dintre acestea este momentul în care, în 1973, am cumpărat un apartament situat în partea mai ieftină a unei mari clădiri. În loc să cumpăr o proprietate, care avea vedere la ocean, cu 48.000 $, am cumpărat exact acelaşi fel de apartament, orientat spre partea muntoasă, cu 34.000 $. Trei ani mai târziu piaţa proprietăţilor imobiliare a crescut vertiginos, exact cum m-am aşteptat să se întâmple. Deşi valoarea celor două apartamente a crescut, cele cu vedere la ocean se vindeau pentru aproximativ 150.000 $, iar cele cu vedere spre munte se vindeau în jur de 70.000 $. Dacă faceţi un calcul veţi vedea că apartamentele dinspre munte au fost, până la urmă, mult mai scumpe. În plus, diferenţa de 14.000 $ din preţul de cumpărare, m-ar fi costat numai cu 1 400 $ mai mult pentru avansul necesar spre a cumpăra apartamentul cu vedere la ocean, din moment ce băncile cereau un avans de 10%. Dacă aş fi dat cu 1 400$ mai mult, aş fi câştigat 100.000 $. În schimb am economisit 14.000 $ şi am

pierdut 65.000 $, obţinând un profit de numai 35.000 $.

Lecţia pe care am învăţat-o din această experienţă este aceea de a analiza mai degrabă *valoarea* decât *preţul.* Astăzi, când iau decizii de natură financiară, îmi aduc aminte, de fiecare dată, de acea afacere. Îmi reamintesc de fiecare dată faptul că învinsul a învins deoarece zgârcitul din mine a avut ultimul cuvânt.

O altă lecţie valoroasă pe care am învăţat-o este aceea că păgubosul din mine este mai puternic atunci când mă tem sau când am dubii. Astăzi, ori de câte ori aud vocea învinsului din mine, încerc să-mi aduc aminte să cer şi sfatul învingătorului. Cu toate că nu am câştigat atât cât aş fi putut de pe urma acestei investiţii, lecţia a fost de o valoare inestimabilă.

Aceasta este una dintre multele mele experienţe personale, în care învinsul a câştigat lupta. Ceea ce este important este să învăţăm din lecţiile noastre. Atunci când învăţăm de la învins, în loc de a da vina pe altcineva pentru pierderile noastre, devenim mai responsabili faţă de managementul informaţiilor din mintea noastră. Dacă puteţi face acest lucru, învingătorul câştigă în cele din urmă.

— Observaţiile lui Sharon g =

— Fiţi atenţi pe cine lăsaţi să intre în gândul dumneavoastră, a spus tatăl bogat.

Este extrem de important să înţelegem diferenţa dintre fapte, opinii şi principii, atunci când analizăm informaţiile cu care suntem bombardaţi în fiecare zi. Cu cât înţelegem mai bine care este sursa informaţiilor, cu atât mai repede putem determina dacă se potriveşte în cazul fiecăruia.

— Inteligenţa financiară este aceea de a deţine controlul fluxului dumneavoastră de numerar, a spus tatăl bogat.

În timp ce comparăm investiţia fluxului de numerar cu cea a creşterilor de capital, trebuie să identificăm informaţia pe care o primim atunci când luăm deciziile respective.

Pentru analizarea investiţiilor în fluxul de numerar, cercetaţi informaţiile curente şi decideţi bazându-vă pe fluxul de numerar net, actual. *FAPT*

Pentru analizarea investiţiilor în creşterile de capital, în mod obişnuit investiţi în ceva în care aveţi încredere, sau despre care vi s-a spus că, în timp, va creşte în valoare. *OPINIE*

Investiţiile pentru obţinerea fluxului de numerar şi a creşterilor de capital sunt deopotrivă importante, investiţia în prima categorie vă va afecta situaţia financiară astăzi,

în timp ce investiţia în cea de-a doua categorie se preconizează că va avea un impact pozitiv asupra situaţiei dumneavoastră financiare, mâine.

CAPITOLUL 7

Cereţi sfatul

„Nu vă număraţi banii în timp ce vă aflaţi la masa de joc”.

— Un **jucător profesionist**

Cel mai prost dintre toate sfaturile în domeniul investiţiilor

Milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au investit pe termen lung. Sfatul de a investi pe termen lung poate fi cel mai prost dintre toate sfaturile în domeniul investiţiilor.

Când sunt ai dumneavoastră banii dumneavoastră f

— Un investitor profesionist are nevoie să ştie trei lucruri, a spus tatăl bogat. Acestea sunt, *când să intre* pe piaţa bursieră, *când să se retragă* din piaţa bursieră şi *cum să le ia banii de pe masă.* Ca investitor trebuie să urmăriţi semnalele bursei pentru a intra, un plan pentru a vă retrage şi momentul în care să vă retrageţi. Un investitor amator îşi lasă banii pe masă şi până la urmă îi pierde pe

toţi.

— De ce îi pierde pe toţi? am întrebat eu.

— Pentru că bursa câştigă în cele din urmă. Bursa dă şi ia totul înapoi din moment ce tu nu faci nimic altceva decât să îţi laşi banii să stea acolo.

Încălcarea regulilor

Cu ani în urmă, pe când aveam 20 de ani, m-am dus la Las Vegas pentru a mă distra. Neavând prea mulţi bani, am început cu o miză mică la masa de joc. Aruncând zarurile şi riscând numai 1 $, am câştigat şi am pierdut de câteva ori. Pe neaşteptate, am avut parte de cel mai mare câştig din viaţa mea de jucător şi am câştigat rapid peste 300 $. Oamenii din jurul meu au început să strige, aplaudându-mă, pentru că şi ei câştigau. Cum norocul continua să-mi surâdă, am început să observ că oamenii de lângă mine pariau sute de dolari iar eu urmam regulile şi pariam cu prudenţă. M-am gândit că ei se îmbogăţeau mai repede decât mine... şi aceasta era seria *mea* norocoasă.

Lăcomia şi-a făcut apariţia

Lăcomia şi-a făcut apariţia. Am început să măresc miza, fiind conştient că încălcasem fiecare dintre legile pe care tatăl bogat mă învăţase, dar eram înfierbântat şi mulţimea

era de partea mea. Pentru că am ignorat regulile, am câştigat rapid 1.500 $, ca urmare, am încălcat din nou regulile şi am pariat pe toată suma, câştigând din nou. Chiar dacă bunul-simţ îmi striga, spunându-mi, „Ia o parte din bani de pe masă. Pariază numai 100 $”, nu am ascultat. Am continuat să nu ţin cont de reguli. În loc să le urmez şi să îmi bag 2 900 $ în buzunar, am pariat pe toată suma de 3.000 $. Mi-am spus în gând, „Când voi avea 6.000 $ în buzunar, atunci voi juca prudent”. Acest gând mi-a dat curaj, aşa că am aruncat zarurile şi am pierdut toţi banii.

Pierderea a 3.000 $ a fost dureroasă, dar a fost o lecţie valoroasă cu privire la investiţie. În ciuda faptului că tatăl bogat mi-a spus deseori, „Fii disciplinat şi urmează regulile” a trebuit să încalc aceste reguli pentru a învăţa lecţia.

Pierderi mai mari între anii 2000 şi 2003, mulţi oameni au încălcat regulile, lăsându-şi banii în planurile de pensionare. Milioane de oameni şi-au pariat tot viitorul financiar lăsându-l în voia zarurilor. Chiar şi după ce au pierdut, mulţi dintre aceiaşi oameni au continuat să-şi ţină banii pe masă, în speranţa că piaţa bursieră îşi va reveni, iar ei îşi vor recupera pierderile. Aceşti oameni continuă să repete aceleaşi greşeli pe viitor.

Urmărirea păgubaşilor

Fiecare jucător profesionist ştie că, atunci când pariaţi banii, pentru a recupera pierderile suferite, este timpul să vă opriţi. Este momentul să plecaţi de la masa de joc, să luaţi o pauză şi să căutaţi noi oportunităţi. Din păcate, din cauza reglementărilor actuale ale multora dintre planurile de pensionare, milioane de oameni nu se mai pot retrage de la masă. Mulţi investitori se află în planuri de pensionare care îi penalizează dacă se retrag şi îşi plasează banii în investiţii diferite.

Sfaturi din partea unui jucător

„Nu vă număraţi banii în timp ce vă aflaţi la masa de joc”. Acestea sunt sfaturi nepreţuite, pline de înţelepciune, urmate de către jucătorii profesionişti. Pe lângă acest sfat, faptul că vă ţineţi banii într-un plan obişnuit de pensionare

violează trei reguli foarte importante pe care le urmează jucătorii profesionişti şi investitorii. Acestea sunt:

1. Atâta timp cât banii dumneavoastră se află pe masă, ei *nu* vă aparţin. Atâta timp cât banii dumneavoastră se află în joc, ei aparţin jocului, nu dumneavoastră.
2. Jocul este mult mai important decât numărarea banilor. În timp ce mă aflam în Las Vegas, am câştigat la jocul de zaruri atâta timp cât am stat concentrat asupra lui. În momentul în care am început să câştig, mi-am luat mintea de la joc şi am început să-mi număr banii. Când am câştigat 3.000 $, banii au devenit mai importanţi decât jocul. Acesta este unul dintre motivele pentru care am pierdut. Numărarea banilor a devenit mai importantă decât jocul.

Intre anii 1995 şi 2000, în timp ce bursa creştea şi planurile de pensionare îşi măreau valoarea, mulţi investitori amatori au crezut că sunt bogaţi şi au început să se concentreze mai degrabă asupra banilor, decât asupra jocului. Mulţi şi-au deschis plicurile care conţineau declaraţiile conturilor de pensii, au văzut că valoarea netă a câştigului creştea şi au crezut că sunt bogaţi. Mulţi investitori amatori au început să-şi cumpere case mai mari, ori maşini, sau şi-au scos banii din conturile de

economii şi i-au investit orbeşte pe piaţa bursieră. Pentru că averea lor netă creştea, mulţi oameni au avut falsa senzaţie a bogăţiei şi s-au concentrat asupra banilor, nu asupra jocului.

Sentimentul iluzoriu de îmbogăţire de pe piaţa imobiliară

Un sentiment iluzoriu de îmbogăţire apare atunci când locuinţa unei persoane creşte în valoare. Deseori aud oameni spunând, „Casa mea a ajuns la valoarea de 40.000 $”. În acest moment mulţi se simt mai în siguranţă şi mai încrezători, putând să-şi piardă interesul, nemaigândindu-se la regulile jocului. Îşi calculează averea considerând că au câştigat. Acesta este punctul în care mulţi oameni încep să decadă financiar.

Obiectivul real al jocului

3. Obiectivul real al jocului este să vă luaţi banii de pe masă şi să rămâneţi pe mai departe în joc. În final, un jucător sau un investitor profesionist vrea să joace în continuare cu BAO, banii altor oameni. Acesta este scopul jocului. În momentul în care mi-am lăsat toţi banii pe masă, am pierdut din vedere acest obiectiv.

Patru tipuri de bani

După cum unii dintre dumneavoastră cunosc deja,

există trei tipuri de venit care sunt stabilite de către sistemul de impozitare şi anume: venitul obţinut în urma unui *salariu*, venitul obţinut în urma unui *urmă portofoliu* şi venitul *pasiv.* Un investitor profesionist trebuie să cunoască cele trei tipuri de venit şi cele patru tipuri de bani. Cele patru categorii de bani sunt:

1. Banii dumneavoastră
2. Banii băncii
3. Banii agentului fiscal
4. Banii cazinoului

Viteza de mişcare a banilor

3

Un jucător profesionist vrea să intre în joc folosind banii *cazinoului* cât mai repede cu putinţă. În timp ce mă aflam la Las Vegas, dacă aş fi pus banii în buzunar şi aş fi jucat numai câştigul, acesta ar fi fost un exemplu de a juca cu banii *cazinoului.* În momentul în care am început să mizez totul, am pierdut jocul deoarece am pierdut din vedere scopul meu, care a fost acela de a rămâne în joc, dar de a juca cu banii altor oameni... *nu* cu banii mei.

Ca investitor profesionist, vreau:

1. Să-mi investesc banii într-un activ.
2. Să-mi recuperez banii.

3. Să menţin controlul asupra activului.
4. Să-mi transfer banii într-un nou activ.
5. Să-mi recuperez banii.
6. Să repet procesul.

Acest proces se numeşte *viteza de mişcare a banilor.* Există un singur motiv pentru care oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi iar investitorul obişnuit riscă sa piardă totul.

Permiteţi-mi să vă ofer următorul exemplu, pentru a înţelege mai bine acest proces. Să spunem că achiziţionez un imobil în scopul de a-l închiria – un apartament cu două dormitoare, două băi, în valoare de 100.000 $. Am investit în acest activ 20.000 $ din banii mei şi 80.000 $ din banii bancherului. În acest exemplu, să spunem că eu primesc înapoi 10% pe an, adică un venit pasiv net de 2.000 $. Împreună cu 2.000 $, voi beneficia de anumite scutiri de la plata impozitului, sub forma deprecierii şi alte reduceri, ceea ce reprezintă un venit fantomă, adiţional. Reiese că, după zece ani, primesc înapoi toţi banii pe care i-am investit eu, numai din plata chiriei şi anume: 2.000 $ x 10 ani = 20.000 $... şi deţin în continuare activul, ceea ce înseamnă că mă aflu încă la masa de joc.

Dar banii mei nu mai sunt pe masă. Mă aflu în continuare în joc, jucând banii bancherului meu, ai

agentului fiscal şi ai cazinoului. Cei 20.000 $, sumă investită iniţial şi recuperată, i-aş fi scos şi apoi i-aş fi reinvestit într-o altă proprietate imobiliară, afacere sau hârtii de valoare şi procesul ar fi continuat.

În mare parte, am realizat obiectivele acestui joc, dar, având în vedere creşterea în valoare a activului, jocul continuă. Partea cea mai bună este aceea că voi continua să primesc un venit anual de 2.000 $ din chirie, chiar dacă banii mei nu mai sunt în joc (întreaga mea investiţie iniţială de 20.000 $ a fost recuperată). După definiţia din domeniul financiar, VDI veniturile din investiţii – sunt nelimitate.

Venituri şi mai mari

Cu ajutorul acestui exemplu, să spunem că investiţia creşte în valoare, ajungând la suma de 180.000 $. Pentru a urma legile de impozitare, aş putea să împrumut o parte din cei 80.000 $ din această creştere a valorii, sub forma de reâmprumut în baza unei noi investiţii în proprietăţi imobiliare. Refinanţând astfel acest împrumut aş putea primi în plus 70.000 $ în bani lichizi, neimpozabili (din moment ce este considerată ca o investiţie în proprietate imobiliară, nu ca venit) în timp ce continuu să deţin controlul asupra activului. Aşadar, în zece ani aş avea

înapoi toţi banii investiţi iniţial, cei 20.000 $ din venitul pasiv, care este scutit de taxe şi impozite datorită deprecierii fantomă, probabil încă 70.000 $ din creşterea în valoare a imobilului, continuu să deţin controlul asupra activului (care îmi aduce în continuare un venit pasiv) şi toate acestea în timp ce îmi transfer banii într-un alt activ.

Să spunem că îmi iau înapoi cei 20.000 $ ai mei şi cei 70.000 $, ceea ce înseamnă că, în privinţa primului activ, banii mei nu mai sunt pe masă şi acum folosesc totalul de 90.000 $ pentru a cumpăra un activ în valoare de 450.000 $.

Ca rezultat, după zece ani, deţin controlul activului iniţial de 100.000 $, acum în valoare de 180.000 $. Continuu să primesc un venit de cel puţin 2.000 $ pe an de pe urma acestei proprietăţi. Am transferat 90.000 $ într-un activ care valorează 450.000 $ şi aş putea primi un venit de aproximativ 10.000 $ pe an de pe urma celui de-al doilea activ – refinanţez împrumutul în baza celor două active şi investesc într-un al treilea activ mai mare. În acest exemplu am folosit o pârghie de 80% din partea băncii. Dacă sunteţi mai agresivi, puteţi folosi o pârghie de 90% şi să vă măriţi viteza de mişcare a banilor.

Acesta este un exemplu foarte simplificat al obiectivelor

unui investitor pentru a-şi ţine banii în continuă mişcare, folosind *viteza de mişcare a banilor.* Evident, aceste cifre presupun o tendinţă de creştere a pieţei proprietăţior imobiliare. Dacă valoarea bursei nu se schimbă sau scade, aceste calcule nu mai sunt valabile.

Folosirea frânei

Ori de câte ori aud pe cineva spunând „Nu am nicio datorie" sau „îmi las banii în cont şi investesc pe termen lung" sau „Vreau să deţin investiţiile mele fără datorii", pentru mine înseamnă că acest investitor şi-a mutat banii într-un activ sau într-un plan de pensii, a tras frâna de mână şi a început să-şi numere banii. Mulţi oameni sunt fericiţi să nu aibă nicio datorie pentru investiţiile făcute sau sunt fericiţi cu o creştere netă a averii. Deşi pentru aceşti investitori lucrul acesta pare o cale sigură de a investi, pentru investitorul profesionist aceasta este o cale foarte riscantă, lentă şi cu un profit mult mai mic.

Cum puteţi obţine profituri mari fără riscuri

Când cineva nu are datorii sau deţine o mare parte din capitalul unei investiţii, îl rog adesea să calculeze profitul de pe urma investiţiilor. În cele mai multe cazuri, profitul respectiv este foarte mic. Fără datorii şi deţinând o mare parte din investiţie, oamenii nu folosesc avantajele care le

sunt puse la dispoziţie, folosind banii băncii sau ai altor persoane. Cu alte cuvinte, *cu cât aveţi mai mulţi din banii dumneavoastră plasaţi într-o investiţie, cu atât profitul este mai mic. Cu cât aveţi mai puţini din banii dumneavoastră plasaţi într-o investiţie, cu atât profitul este mai mare.*

Nu spun că o modalitate este mai bună decât cealaltă. Pârghiile mai mari vă ajută să vă mişcaţi mai rapid profitul de pe urma investiţiilor şi să accelerați creşterea numărului banilor dumneavoastră. Totuşi, având un sistem de pârghii mai complex, investitorul are nevoie de un nivel mai înalt de cunoştinţe financiare.

Inbogăţiţi-vă mai repede

Înţelegând obiectivul unui investitor profesionist, care este acela de a-şi lua cât mai repede posibil banii de pe masă pentru a-i investi într-un alt activ, un investitor profesionist poate progresa mai repede folosind viteza de mişcare a banilor. Unul dintre motivele pentru care cei bogaţi devin şi mai bogaţi îl constituie faptul că banii lor sunt în continuă mişcare, în timp ce majoritatea celorlalţi oameni îşi ţine banii blocaţi în casă şi în contul de pensie, investind pe termen lung.

De ce este mai sigură f

De *ce* investiţiile pe termen lung, lăsându-vă banii pe masa de joc, sunt atât de riscante? Răspunsul se află în Legile lui Newton. Una dintre aceste legi spune că: „Pentru fiecare acţiune există o reacţiune de aceeaşi mărime şi de sens contrar”. Dacă vă lăsaţi banii pe masă înseamnă că sunt expuşi forţelor schimbătoare ale naturii. Atunci când am mizat pe norocul meu şi am câştigat 3.000 $, am uitat legile naturii şi faptul că orice noroc are un sfârşit. Din moment ce nu ştiu când miza mea norocoasă se va termina, cu cât mai devreme îmi adun banii mei de pe masă, cu atât sunt mai în siguranţă.

Din când în când, îmi duc prietenii să vadă clădirile pe care eu şi Kim le controlăm prin intermediul entităţilor juridice, în timp ce prietenii mei se uită la structura lor fizică, gândul meu este îndreptat spre structura financiară a proprietăţilor. În general mă simt mulţumit dacă deţinem controlul proprietăţii care ne aduce un venit, însă nicio parte din baniinoşti nu sunt blocaţi în imobilul respectiv. Pentru noi, acesta este cel mai bun tip de proprietate. În felul în care noi gândim acest lucru, venitul pe care îl obţinem este practic nesupus impozitării, riscurile sunt extrem de mici din moment ce nu avem ce pierde, iar

banii noştri lucrează în favoarea noastră, în alte investiţii.

Această idee a vitezei de mişcare poate fi aplicată tuturor claselor de active. Eu, Sharon şi Kim am pus iniţial 1.000 $ pentru a înfiinţa compania Rich Dad (Tatăl bogat) şi în doar câţiva ani ne-a adus milioane de dolari din vânzările produselor noastre în întreaga lume. Dezvoltarea noastră a fost alimentată folosind banii altor persoane. Avem mulţi parteneri strategici care finanţează fabricarea şi distribuirea produselor noastre iar tot ceea ce facem noi este să încasăm veniturile provenite din drepturile de autor. Printre partenerii noştri de afaceri din domeniul editorial, este inclusă compania Time Warner Books pentru versiunea în limba engleză a cărţilor noastre şi alte aproximativ 40 de edituri internaţionale care traduc şi distribuie cărţile şi jocurile „Tatălui bogat" pe pieţele respective. Folosind relaţiile şi sistemele lor de distribuţie, am obţinut mult mai mult succes în răspândirea mesajului cărţii „Tatăl bogat" decât dacă am fi încercat să o facem noi singuri.

În investiţiile de pe piaţa bursieră, imediat ce acţiunile sau fondurile noastre de acoperire încep să crească, noi ne retragem banii de pe masă, continuând jocul cu banii casei sau ai bursei. Investitorii profesionişti se pot afla la masa

de joc pe termen lung, dar banii lor sunt folosiţi pentru un termen scurt.

Cât de mult înseamnă pe termen lungf

De câte ori aud pe cineva că dă sfaturi de a „Investi pe termen lung”, îl întreb adesea „Cât de mult înseamnă pe termen lung?” În limbajul folosit pentru operaţiunile cu bunuri de consum, exprimarea „pe termen lung” poate însemna 30 de secunde. Pentru unele investiţii în proprietăţi imobiliare şi afaceri, „termen lung” poate însemna secole.

De ce este important să cunoaştem condiţiile în care investim? Motivul este acela că toate pieţele bursiere se mişcă în conformitate cu legile naturii, ceea ce înseamnă că urcă şi coboară. Să faceţi o investiţie pur şi simplu, fără a acorda atenţie acestor fluctuaţii ale bursei, nu reprezintă o strategie înţeleaptă de investiţie.

În a doua jumătate a acestei cărţi, voi discuta mai amănunţit despre ciclul de investiţie 20 – 10 – 5. Deocamdată voi explica pe scurt ciclul 20 – 10 – 5 şi modul în care acesta afectează jocul investiţiilor. Deşi mulţi investitori nu cred că această tendinţă a ciclului există, sunt alţii care îi acordă atenţie. Mai clar, această teorie susţine că piaţa bursieră este favorabilă afacerilor pentru o

perioadă de 20 de ani. După terminarea acestor 20 de ani, bursa se prăbuşeşte şi pentru următorii 10 ani, bunurile cum sunt petrolul, argintul, proprietăţile imobiliare, gazul, soia şi carnea de porc, cresc în valoare. Cifra 5 din ciclul 20 – 10 – 5 înseamnă că la fiecare 5 ani se întâmplă câte o tragedie, aşa cum a fost cazul prăbuşirii bursiere din 1987 sau masacrul de la 11 septembrie 2001.

O *avertizare a faptului că lucrurile se schimbă*

Deşi nu-mi potrivesc ceasul în funcţie de acest ciclu, faptul că sunt conştient de el îşi are rolul său... şi acesta este de a-mi reaminti în mod constant că bursa se schimbă. De asemenea, îmi reaminteşte să caut oportunităţi de investiţie în diferite pieţe de valori, în loc să continuu a mă întoarce la un izvor care este secat.

Intre 2000 şi 2003, milioane de investitori au pierdut bani pe piaţa bursieră deoarece ciclul de 20 de ani a ajuns la final. În loc să urmeze ciclul 20 – 10 – 5, mulţi investitori continuă să stea în expectativă, aşteptându-şi rândul pe piaţa bursieră, în loc să se îndrepte spre piaţa bunurilor de consum, care, în momentul de faţă, devine din ce în ce mai puternică. Se spune că în 1996, Warren Buffett a încetat să mai investească pe piaţa bursieră şi s-a îndreptat spre piaţa bunurilor de consum, investind în

active dure, cum ar fi argintul. În 1996 şi eu m-am retras de pe piaţa bursieră şi m-am orientat spre piaţa petrolului şi a aurului. De ce?... deoarece ciclurile bursei se schimbau. Exact aşa cum luna are fazele ei, aşa le are şi oricare piaţă bursieră.

Aşteptarea pe termen lung

Astăzi, în timp ce scriu, milioane de investitori, chiar în timp ce pierd o grămadă de bani pe piaţa bursieră, stau şi aşteaptă în continuare ca bursa şi preţurile acţiunilor lor să crească la loc. Acest lucru este o pierdere de timp. Cu toate că bursa îşi va reveni într-o bună zi, piaţa la care ei şi-au pierdut banii nu mai există. Dacă o persoană şi-a pierdut banii, destinaţi pensionării, în cea de-a patra etapă a vieţii sale şi aşteaptă 10 ani pentru următoarea creştere a bursei, acea persoană îşi pierde nu numai banii. În loc să investească pe termen lung, acea persoană aşteaptă, de fapt, pe termen lung.

În a doua jumătate a acestei cărţi, voi intra, de asemenea, în mai multe detalii referitoare la felul în care eu utilizez ciclul de 20 – 10 – 5 pentru a mă ajuta să fac bani, în loc de a mă lăsa prins într-o perioadă şi într-o piaţă bursieră greşită, având banii încă pe masă.

O *garantare a pierderilor*

Mi se pare fără nicio logică să investesc pe termen lung, ştiind că, într-o zi, Mama Natură îmi poate trage preşul de sub picioare. Dacă priviţi ia jocul banilor unei persoane, să spunem că începe să investească la vârsta de 25 de ani şi se aşteaptă să iasă din joc la vârsta de 65 de ani – adică 40 de ani mai târziu. Asta înseamnă că mulţi oameni vor avea banii aşezaţi pe masa de joc timp de 40 de ani. Dacă ciclul 20 – 10 – 5 este oarecum corect, acest plan de a investi pe termen lung reprezintă, în mod garantat, o pierdere. Dacă piaţa bursieră creşte şi scade în 20 de ani, a investi orbeşte pe termen lung pentru o perioadă de 40 de ani este precum o misiune de sinucidere. Este aproape o garantare a faptului că vă dovediţi a fi un păgubaş, nu numai o dată, de două ori, ci de mai multe ori, pe parcursul acelor 40 de ani.

De ce poartă piloţii paraşute f

Ca student la Şcoala de Aviaţie din Pensacola, Florida, unul dintre primele cursuri pe care a trebuit să le urmăm nu a fost cel de zbor, ci acela de paraşutare. A trebuit să învăţăm cum să sărim din avion şi să aterizăm fie în apă, fie pe pământ. De ce învaţă piloţii să sară cu paraşuta înainte de a învăţa să zboare? Răspunsul este evident.

Cele mai multe dintre planurile de pensii stipulează faptul că dacă vă retrageri banii din cont mai devreme, veţi fi penalizat financiar. În loc să vă ofere o paraşuta, ei vă leagă cu cătuşele de avion.

În perioada prăbuşirii din perioada 2000 – 2003, mulţi investitori mici nu au ştiut faptul că piloţii lor, directorii fondurilor mutuale, preşedinţii de companii şi alte persoane privilegiate din interiorul pieţei bursiere, au fost paraşutaţi în siguranţă, în timp ce micii investitori au fost legaţi cu cătuşele de scaunele lor. Unul dintre motivele pentru care nu am un plan de pensie este faptul că am fost pilot. Prefer să port o paraşută decât o pereche de cătuşe.

O *greşeală obişnuită*

Decât să-şi menţină banii în mişcare, mulţi oameni îşi *parchează* banii. Ei îi parchează într-o bancă, într-un plan de pensie sau în biroul agentului lor de bursă. Tatăl bogat ne-a învăţat, pe fiul său şi pe mine, să ne ţinem banii în continuă mişcare. Dacă nu investim în propria noastră afacere, am fost sfătuiţi să investim în proprietăţi imobiliare. Dacă piaţa imobiliarelor nu este favorabilă, am fost sfătuiţi să ne îndreptăm spre fondurile de acoperire sau spre acţiunile cu un câştig imediat şi lichidităţi. Tatălui

bogat nu-i surâdea ideea ca banii săi să stea degeaba. El şi-a dorit ca banii lui să muncească din greu, mişcându-se rapid şi în cea mai deplină siguranţă. El a ştiut că pieţele bursiere sunt în mişcare şi, ca urmare, a dorit să-şi ţină banii în continuă mişcare. De aceea a alocat atât de mult timp pentru a găsi noi investiţii în care să-şi plaseze banii... ca apoi să aibă de unde să-i retragă.

Atunci când aud oameni spunând „Capitalul meu net a crescut” sau „Valoarea locuinţei mele a crescut”, aceştia sunt oameni care, de cele mai multe ori, îşi numără banii care se află pe masă, la vedere. Banii lor sunt încă în joc.

— Banii voştri trebuie să lucreze, nu să stea, a spus tatăl bogat. Dacă banii voştri stau, nu obţineţi niciun profit de pe urma investiţiei.

Astăzi, eu şi Kim nu cunoaştem care este valoarea netă a bunurilor noastre. Atunci când reporterii ne întreabă „Care este averea voastră netă?”, le spunem că nu ştim. Le spunem că „Nu ştim valoarea netă, dar cunoaştem cât de rapid circulă banii noştri”. Când reporterii întreabă „De ce nu vă interesează averea netă?” am două răspunsuri. Primul răspuns este următorul: „Este uşor să vă mint pe dumneavoastră şi pe mine însumi în legătură cu averea mea netă”.

Al doilea răspuns este: „Nu mă interesează câţi bani am care stau degeaba... mă preocupă cât de tare muncesc banii mei, cât de repede se mişcă şi unde îi voi transfera mai departe. Acesta este motivul pentru care vreau să ştiu, cât de mult pot, despre toate cele trei categorii de active, nu despre una singură. De exemplu, dacă o proprietate imobiliară este prea scumpă la momentul actual sau nu pot să găsesc o afacere bună, îmi voi transfera banii într-un fond de acoperire, din care obţin un profit de 25% până când văd că piaţa imobiliară se schimbă, sau până când apare o oportunitate pentru o afacere. În lumea mea, viteza de mişcare şi siguranţa banilor mei sunt mult mai importante decât numărul banilor mei”.

Lecţia finală a acestui capitol este: Nu uitaţi niciodată că obiectivul jocului este să vă luaţi banii de pe masa de joc *şi* să rămâneţi în acelaşi timp în joc. Aceasta este regula pe care o cunoaşte fiecare jucător şi pentru care luptă fiecare investitor profesionist. Numai investitorii amatori îşi plasează banii în planurile lor de pensii şi trag frâna de mână.

Un exemplu al creşterii vitezei de mişcare a banilor dumneavoastră

Să presupunem că aveţi 20.000 $ pentru a-i investi. Cele trei opţiuni pe care le puteţi avea sunt următoarele:

Opţiunea 1: Investiţi 20.000 $ într-un fond mutual care vă aduce un câştig de 5% pe an.

După 7 ani: cei 20.000 $ ar fi trebuit să ajungă la 28 142 $, presupunând că nu există fluctuaţii ale pieţei bursiere.

Opţiunea 2: Investiţi 20.000$ şi împrumutaţi 180.000$ de la bancă pentru a cumpăra o proprietate în valoare de 200.000 $, cu scopul de a o închiria şi lăsaţi investiţia imobiliară să crească în valoare. Să presupunem că venitul de pe urma chiriei va fi egal cu cheltuielile, iar valoarea proprietăţii creşte cu o rată de 5% pe an.

După 7 ani: proprietatea va valora 281.000 $ iar suma provenită de pe urma proprietăţii dumneavoastră este de 101 420 $, presupunând că nu există fluctuaţii ale pieţei bursiere.

Opţiunea 3: Investiţi 20.000$ şi împrumutaţi 180.000$ de la bancă pentru a cumpăra o proprietate în valoare de 200.000 $, cu scopul de a o închiria. În loc să lăsaţi investiţia imobiliară să crească în valoare, împrumutaţi la fiecare doi ani, în contul creşterii valorii proprietăţii şi

investiţi într-o noua proprietate dând un avans de 10%.

După 7 ani: valoarea totală a proprietăţilor dumneavoastră se va ridica la suma de 2 022 218 $ iar valoarea netă provenită de pe urma proprietăţii dumneavoastră este de 273 198 $, presupunând că nu există fluctuaţii ale pieţei bursiere.

REZUMATUL UNEI INVESTIŢII DE 20.000 $

Profitul mediu anual obţinut Averea netă de pe urma unei investiţii de 20.000 $

Opţiunea!: 28 142$ 5,8%

Opţiunea 2: 101 420$ 58,2%

Opţiunea 3: 273 198$ 180,9%

Opţiunile 1 şi 2 sunt exemple ale persoanelor care îşi „parchează" banii, iar opţiunea 3 reprezintă un exemplu ale celor care îşi măresc viteza de mişcare a banilor.

(Îi mulţumesc lui Tom Wkeelwright, contabil public autorizat, irsa acestui exemplu, pentru contribuţia sa tehnică, la acest capitol: la această carte.)

Observaţiile lui Sharon =

După examinarea celor trei opţiuni de a investi 20.000 $, este ident că mărirea vitezei de mişcare a banilor dumneavoastră: prezintă o opţiune mai bună. Desigur că investitorul trebuie mai întâi să investească în educaţia sa

financiară înainte de a se aştepta obţinerea unui profit atât de rapid.

Un jucător profesionist este asemenea unui investitor profesionist, deoarece amândoi vor să folosească banii altor oameni. Jucătorul doreşte să folosească banii cazinoului, în timp ce investitorul vrea să folosească banii băncilor sau ai altor investitori şi amândoi doresc să-şi accelereze viteza de mişcare a banilor lor. Niciunul nu-şi lasă banii blocaţi pe masa de joc.

Un investitor profesionist urmează formula următoare:

1. Investeşteşte banii într-un activ.
2. Recuperează banii din investiţia iniţială.
3. Menţine însă controlul asupra activului original.
4. Transferă banii într-un nou activ.
5. Recuperează banii din investiţie.
6. Repetă procesul.

Şi dumneavoastră puteţi face acest lucru!

Următorul paragraf reprezintă chintesenţa acestei cărţi:

Acest proces se numeşte viteza de mişcare a banilor. Instituţiile financiare înţeleg cât este de important să-şi extindă oferta de bani pentru a-şi mări puterea de câştig. Cei mai mulţi investitori nu-şi dau seama că şi ei îşi pot extinde oferta lor de bani şi, ca atare, să-şi mărească

puterea de câştig. Instituţiile financiare realizează acest lucru prin rularea continuă a banilor lor. Cu cât banii sunt transferaţi de mai multe ori, cu atât oferta de bani şi puterea de câştig a banilor respectivi sunt mai mari.

În termeni mai simpli, mişcarea banilor vă sporeşte oferta de bani! Rezerva Federală (Banca Centrală) înţelege acest lucru foarte bine, deoarece aceasta este cheia prin care controlează oferta şi costul banilor. Constituţia permite guvernului să bată monezi, dar ar fi inutil să controleze oferta de bani prin grăbirea sau încetinirea maşinilor de tipărit bani. Dacă se tipăreşte din abundenţă, banul ar deveni în curând fără nicio valoare.

Sistemul Băncii Centrale controlează oferta de bani în trei feluri:

- Menţinând o cotă parte (de obicei 10%) din toate depozitele, sub formă de rezerve deţinute de către bănci. Acest lucru ajută la controlul cantităţii banilor puşi în circulaţie.
- Reglând rata de scont percepută băncilor atunci când acestea au nevoie să se împrumute de la Banca Centrală. Acest lucru poate avea un impact asupra capacităţii de împrumut a băncilor.
- Utilizând operaţiunile pieţei libere de a cumpăra şi de a

vinde fonduri publice. Când cumpără fonduri, Trezoreria generează de fapt bani noi prin crearea rezervelor necesare plăţii pentru mai multe fonduri. Acest lucru sporeşte oferta de bani din economie. Comitetul Pieţei Libere Federale (Federal Open Market Committee FOMC) stabileşte de asemenea un plan pentru rata fondurilor federale, care reprezintă rata pe care băncile o plătesc atunci când împrumută una de la cealaltă, destinate împrumuturilor rapide pentru a-şi acoperi cerinţele de rezerve.

Aşadar, cum sporeşte această mişcare a banilor oferta de bani? Să spunem că rezervele unei bănci ajung până la 100 de milioane de dolari; dintre aceştia, oferă împrumuturi în valoare de până la 90 de milioane de dolari firmelor şi persoanelor care, la rândul lor, depun aceste împrumuturi în banca respectivă sau în alte bănci, lucru care le permite, mai apoi, să ofere împrumuturi în continuare. Ca om de afaceri, sau persoană particulară, veţi primi o dobândă minimă de 1% pentru depozitele „parcate”, în timp ce băncile se bucură de profiturile mult mai mari realizate ca urmare a capacităţii de a continua să împrumute (transfere) fondurile altora.

Consilierul nostru pentru probleme legate de fiscalitate,

Tom, ne-a oferit exemplul precedent, de comparare a investiţiilor, pentru a demonstra felul în care puteţi aplica aceste principii în cazul banilor dumneavoastră spre a vă extinde oferta de bani. Exemplul ne arată felul diferit în care valoarea banilor creşte atunci când investiţi în fonduri mutuale, în proprietăţi imobiliare destinate închirierii şi în aceleaşi proprietăţi imobiliare, în cazul în care împrumutaţi pe baza creşterii valorii imobilului respectiv, la fiecare doi ani.

În loc să vă „parcaţi” banii şi să economisiţi banii, puteţi deveni propriul dumneavoastră bancher având astfel posibilitatea de a vă creşte viteza de mişcare a banilor. Acest lucru vă permite să beneficiaţi de acelaşi sistem de pe urma căruia beneficiază guvernul şi care vă oferă şansa de a prelua controlul propriei situaţii financiare. Luaţi în considerare la acest *control* şi modul în care se diferenţiază, în funcţie de fiecare categorie de active în parte.

Deţinerea propriei afaceri Deţineţi controlul

Deţinerea unei proprietăţi Deţineţi controlul

Planuri de pensii Cine deţine controlului?

Fonduri de pensii Cine deţine controlului?

Fonduri mutuale Cine deţine controlului?

Acţiuni Cine deţine controlului?

În afara faptului că veţi putea schimba repartizarea investiţiilor sau puteţi cumpăra şi vinde, dumneavoastră nu deţineţi controlul în cazul investiţiei în planul de pensie, fonduri mutuale şi acţiuni. Companiile individuale au preşedinţi şi consilii de directori care deţin controlul asupra operaţiilor afacerilor respective.

Investitorii profesionişti vor să deţină CONTROLUL asupra activelor şi a fluxului banilor lor.

OBSERVAŢIILE AUTORULUI

Despre educaţia continuă

Pentru a învăţa cum să găsesc investiţia potrivită şi pentru a cunoaşte strategia de a mă retrage, a trebuit să învăţ toată viaţa. Am făcut o mulţime de greşeli, dar, cu toate acestea, ele au fost nepreţuite în momentul în care am învăţat de pe urma lor. Dacă sunteţi interesaţi să învăţaţi în continuare cum să deveniţi un investitor mai priceput, să învăţaţi mai multe despre intrarea şi ieşirea dintr-o afacere, puteţi să folosiţi adresa noastră de internet sau să vă înscrieţi pe site-ul nostru web. Pentru mai multe informaţii intraţi pe richdad com şi veţi afla cum puteţi învăţa şi cum puteţi întâlni oameni asemenea dumneavoastră, din întreaga lume.

CAPITOLUL 8

Cereţi sfatul lui Newton

„Pentru fiecare acţiune există o reacţiune contrară, de aceeaşi mărime”.

— Sir Isaac Newton

„Atunci când arunci o piatră în apă, valul se creează la 90 de grade perpendicular pe traiectoria pietrei”.

— Dr. Buckminster Fuller **„Nu este frumos să înşeli Mama Natură”.**

— Mama Natură

Merele cad întotdeauna din copaci

Pe timpul când mă aflam la şcoală, profesorul ne-a spus:

— Sir Isaac Newton a descoperit legea gravitaţiei, stând la umbra unui măr. Când un fruct i-a căzut în cap, şi-a dat seama că merele cad, întotdeauna, pe pământ.

În 1996, când bursa a atins culmi foarte înalte, mulţi oameni oameni au început să creadă că Mama Natură a respins legea gravităţii. De câte ori auzeam pe cineva spunând că „Aceasta este noua economie” părea să spună că de fapt că „Merele nu mai cad din copaci”.

— Nu ştiu dacă istoria se repetă, mi-a spus tatăl bogat, deseori, dar ştiu că generaţie după generaţie de noi

investitori repetă continuu aceeaşi greşeală. Două greşeli comune pe care ei le fac întotdeauna sunt: 1. Îşi lasă banii pe masa de joc pentru un timp prea îndelungat. 2. Când piaţa bursieră creşte prea vertiginos, mulţi devin lacomi şi uită de legile naturii. Ambele greşeli sunt costisitoare".

Cine pierde bani între 2000 şi 2003, milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari deoarece au încălcat legile naturii. Una dintre legile sau principiile primordiale pe care ei nu le-au respectat a fost legea lui Newton care spune că *pentru fiecare acţiune există o reacţiune de aceeaşi mărime şi de sens contrar* şi legea *gravitaţiei* sau, mai simplu spus, *ceea ce urcă, coboară în cele din urmă.* Lăsându-şi banii pe masa de joc pentru un timp prea îndelungat şi investind în mijloace, ca planul de pensii, care nu i-au permis să iasă din joc fără a fi penalizat sever, investitorul obişnuit a fost expus pierderilor, deoarece a violat legile naturii.

Pe de altă parte, un investitor profesionist ştie să respecte şi să folosească legile naturii. Atunci când acesta acţionează împotriva lor, ceea ce mulţi o fac, natura va învinge. Acesta este motivul pentru care un investitor profesionist acordă atenţie legilor naturii în loc să folosească sfaturile financiare ale agenţilor de vânzare.

Respectarea acestor legi presupune ca un adevărat profesionist să acorde atenţie tendinţelor bursiere.

Tendinţe pe care este bine să le urmăriţi

Un motiv esenţial pentru care viteza de mişcare a banilor este importantă îl constituie faptul că tendinţele sunt în continuă schimbare. În loc de a diversifica în cadrul unei singure categorii de active, cum ar fi hârtiile de valoare, tatăl bogat ne-a încurajat, pe mine şi pe fiul său, să învăţăm să ne mutăm banii în şi din diverse categorii de active. Dacă puteam obţine un profit mai mare de pe urma unei afaceri, banii mei se transferau în acea afacere. Dacă se ivea o ocazie pe piaţa imobiliară, aş fi fost implicat în acea piaţă imobiliară. Dacă aveam un surplus de bani şi aveam nevoie de o locuinţă temporară, banii mei erau plasaţi în hârtii de valoare, cum ar fi un fond de acoperire sau obligaţiuni lipsite de taxe şi impozite, care îmi aduceau o dobândă de cel puţin 7%. Rareori îmi blochez banii în bancă, în special cu dobânzile oferite în prezent. Banii care stau într-un cont de bancă cu o dobândă de 1% reprezintă o pierdere garantată deoarece valoarea lor este micşorată din cauza taxelor şi impozitelor şi aceşti bani nu muncesc cu spor, ceea ce înseamnă că eu trebuie să muncesc mai intens.

Aşa cum am precizat în capitolul precedent, tind să fiu un investitor, ceea ce înseamnă că îmi investesc banii pentru a obţine un activ şi apoi îi transfer, păstrându-mi în continuare activul respectiv. Un comerciant, în adevăratul sens al cuvântului, cumpără şi vinde activul pentru bani. În cele mai multe cazuri eu îmi rulez, pur şi simplu, banii.

Ştiu că cei mai mulţi consilieri financiari spun că această strategie este riscantă. Totuşi, daţi-mi voie să vă explic motivul pentru care, în realitate, nu este, dacă dispuneţi de experienţa şi pregătirea pentru a investi în trei categorii de active diferite. Unul dintre motivele pentru care investirea în diverse categorii este mai puţin riscantă decât planurile de pensii obişnuite îl reprezintă faptul că, încă o dată, pot să-mi retrag banii cât de repede cu putinţă, în loc să mi-i las pe masa de joc. Acest lucru înseamnă că, în cazul în care piaţa bursieră se prăbuşeşte, sau dacă eu fac o greşeală îngrozitoare, activele mele sunt afectate, dar banii mei au fost transferaţi. Scopul este de a achiziţiona activele şi de a-mi rula banii.

Cât de repede se mişcă banii dumneavoastră?

De exemplu, în 1996, când valoarea aurului a ajuns la aproape de 280 $ uncia *(n.t.* 1 uncie = 28,35 grame), şi dolarul era puternic, am început să schimb dolarii pe

monezi de aur. În 2003, când aurul a ajuns la 380 $ uncia, am vândut câteva dintre monede, mi-am recuperat toţi banii investiţi şi am rămas cu un număr considerabil de monede de aur, fiecare în greutate de o uncie. Dacă aurul nu ar fi crescut în valoare, banii mei ar fi fost încă în siguranţă, într-un activ tangibil, deoarece am cumpărat monedele când preţul aurului era scăzut, iar valoarea dolarului, ridicată. În momentul în care tendinţa pieţei s-a schimbat şi preţul aurului a crescut, iar dolarul a scăzut, dolarul şi monedele de aur şi-au inversat locurile.

Dacă doriţi să învăţaţi mai mult despre viteza de mişcare a banilor, nu aveţi decât să jucaţi jocurile noastre CASHFLOW 101 şi 202, ori CASHFLOW pentru copii, sau le puteţi juca în varianta electronică ţie găsiţi pe site-ul www richdad com). Jucându-le în mod regulat, în curând veţi putea înţelege cum să creşteţi viteza de mişcare a banilor dumneavoastră. Jocurile CASHFLOW sunt doar nişte jocuri care au încorporate lecţii despre viteza de rulare a banilor. Dacă banii dumneavoastră se mişcă rapid, puteţi să-i transferaţi dintr-o zonă de risc, în următoarea investiţie, înainte ca piaţa respectivă să crească rapid.

Diversificare contra tendinţe

Acum câteva zile am auzit o reclamă la televizor, care

spunea că „Strategia numărul unu pentru investitori este să diversifice”. Acest lucru poate fi adevărat pentru investitorii amatori, dar nu pentru investitorii profesionişti. În cazul meu, *diversificarea* este doar o parte din reclama de vânzare menită să-l convingă pe investitorul obişnuit să cumpere mai multe acţiuni de piaţă şi fonduri mutuale. Ar fi ca şi când v-aţi duce la un vânzător de autoturisme şi l-aţi întreba: „Ce se întâmplă dacă maşina pe care o cumpăr este o rablă?” Normal că vânzătorul de maşini de mâna a doua va spune că „Vă recomand să diversificaţi. Cumpăraţi şase maşini în loc de una singură. În acest fel, dacă o maşină este o rablă, puteţi încă ajunge la serviciu la timp”.

Tendinţele bursei pot fi prietenii sau duşmanii dumneavoastră

Dacă *diversificarea* nu se situează pe primul loc, atunci care ar fi numărul unu? Răspunsul ar fi *tendinţele*, deoarece tendinţele reprezintă mişcarea legilor naturii în piaţa bursieră. Învestitorii profesionişti spun adesea că „Tendinţele sunt prietenii dumneavoastră”.

— Tendinţele bursei pot fi prietenii *sau* duşmanii voştri, a spus tatăl bogat.

Între 1980 şi 2000, tendinţa pieţei bursiere a fost optimistă. Tendinţa era în ascensiune. A fost uşor să faci bani. Imediat ce îţi plasai banii pe piaţa bursieră, valoarea activului creştea imediat, ca prin minune. Dar, brusc, în martie 2000, tendinţa şi-a schimbat direcţia şi investitorii care nu s-au mişcat conform acesteia, au pierdut miliarde de dolari, chiar dacă aceştia au fost plasaţi în portofolii diversificate.

Cine le-a luat banii?

Există foarte multe motive pentru care atât de mulţi oameni au pierdut atât de mulţi bani. Unele dintre acestea sunt:

1. Nu au acordat atenţiei tendinţei bursiere.
2. Şi-au lăsat banii pe masa de joc.
3. Au investit în planuri care i-au ţinut legaţi de masa de joc.
4. Au avut consilieri incompetenţi care nu le-au spus să iasă din joc.
5. Nu au ştiut unde să se ducă.
6. Au continuat să-şi lase banii în aceeaşi categorie de active aşteptând ca tendinţele crescătoare ale bursei să revină.

Tendinţele pe care este bine să le urmăriţi

Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereţi sfatul lui Newton” este acela că toate tendinţele urmează legile naturii. Cu mult înainte de evenimentele din 11 septembrie 2001, tatăl bogat ne-a învăţat, pe fiul său şi pe mine, să acordăm o atenţie deosebită tendinţelor pieţei.

— Exact aşa cum observi o unduire pe suprafaţa lină a unei ape, tot aşa un investitor profesionist poate sesiza o undă pe piaţa bursieră şi acţionează în consecinţă. Dacă acţionezi la timp, această unduire îţi poate fi de folos. Dacă o ignori, te poate răni, a spus tatăl bogat.

În lumea de după 11 septembrie 2001, este mai important ca oricând să observaţi tendinţele pieţei şi să nu încălcaţi legile naturii. Următoarele tendinţe fac parte din cele pe care eu le urmăresc astăzi şi în funcţie de care îmi iau unele dintre deciziile mele financiare. Dacă observaţi aceste tendinţe, veţi avea o şansă mai bună de a câştiga bani, decât de a-i pierde.

TENDINŢA 1: DEMOGRAFIA

„Demografia reprezintă destinul”, a spus Auguste Comte, un filosof francez din secolul al XIX-lea. Un motiv pentru care mă încumet să investesc în proprietăţile imobiliare din America, deşi vor exista creşteri

spectaculoase şi prăbuşiri pe piaţa imobiliară, constă în faptul că America are o populaţie în continuă creştere. În anul 2000, ultima oară când s-a făcut recensământul, au existat 281

de milioane de americani. Previziunile demografilor sunt acelea că, până în 2025, populaţia poate ajunge până la 350 şi chiar până la 400 de milioane de oameni.

Pentru a vă face o idee despre cât de repede creşte populaţia Statelor Unite, observaţi următoarele cifre:

1867 37 milioane

1900 76 milioane

2000 281 milioane

2025 350 – 400 milioane?

Dacă aceste prognoze sunt apropiate de adevăr, ce credeţi că se va întâmpla, până în 2025, cu valoarea proprietăţilor imobiliare? Dacă acum credeţi că sunt scumpe, pun pariu că până în 2025, preţul proprietăţilor va fi şi mai ridicat.

Pe de altă parte, Japonia are o populaţie în declin. Conform unui articol din martie 2001, intitulat „Japan: Population Aging and the Fiscal Challenge” *(n.t.* „Japonia: îmbătrânirea populaţiei şi problemele fiscale”), apărut în *Finance & Development*, o revistă trimestrială a Fondului

Monetar Internaţional, până în anul 2025, în Japonia va exista un pensionar la fiecare două persoane active în câmpul muncii. Articolul spune de asemenea că:

Schimbările demografice vor constitui o trăsătură distinctă în Japonia în viitorul apropiat. Un declin constant al ratei natalităţii indică o îmbătrânire rapidă şi o diminuare a populaţiei Japoniei, care se aşteptă să continue pe tot parcursul acestui secol. Această schimbare demografică dramatică va avea implicaţii sociale şi economice profunde, incluzând o creştere lentă pentru o bună perioadă de timp. Datoriile publice extrem de mari şi dinamica adversă a populaţiei constrâng posibilităţile de acţiune ale guvernului, sugerând faptul că vor fi probabil necesare schimbări puternice ale politicii pentru a reaşeza finanţele publice pe un făgaş stabil. Reformele care au fost implementate de curând în sistemul de pensii şi de sănătate constituie un pas în direcţia corectă, dar sunt necesare măsuri viitoare pentru a preveni o creştere masivă a taxelor şi impozitelor şi a viramentelor de stat care ar putea să schimbe şi să îngreuneze măsurile de stimulare şi dezvoltare ale creşterii economice.

Dacă aceste estimări sunt valabile în cazul ambelor ţări, în care dintre ele credeţi dumneavoastră că investiţiile în

proprietăţi imobiliare vor fi mai profitabile?

TENDINŢA 2: DATORIA

Unul dintre motivele exploziei datoriilor guvernamentale şi personale îl constituie faptul că astăzi *banul nu mai este ban – banul* t *îndeamnă datorie.* Un lucru mai puţin cunoscut este faptul că dolaj *f* rul american era, cu ani în urmă, o monedă puternică. Pe când eram copil, mă uitam la o bancnotă de 1 $ pe care scria „Silver Certificate”, în partea de sus a bancnotei. Asta însemna că dolarul american erau un ban adevărat, convertibil în aur sau argint, un activ tangibil.

Pe 15 august 1971 preşedintele Nixon a anunţat că Statele Unite nu mai cumpără dolari în schimbul aurului. Astăzi, bancnotele americane au înscrise pe ele „Federal Rezerve Note”. Acest lucru înseam< să că dolarul nu mai este o monedă adevărată, sprijinită de active. I Astăzi, dolarul reprezintă o *datorie...* un dezavantaj, o datorie, o garanţie împotriva guvernului Statelor Unite.

Un motiv pentru care cei bogaţi devin şi mai bogaţi

Decizia de a schimba convertibilitatea dolarului Statelor Unite din argint şi aur, în datorii a avut foarte multe consecinţe. Una dintre acestea este faptul că prăpastia

dintre bogaţi şi restul oamenilor a devenit mai mare şi mai adâncă. Unele dintre schimbările din ultimii 30 de ani sunt:

1. *The New York Times* a afirmat că astăzi în America.

13.000 dintre cele mai bogate familii au un venit aproape egal cu al celor 20 milioane de familii dintre cele mai sărace.

2. Salariul anual din America, exprimat la cursul dolarului din 1998 (adaptat la rata inflaţiei) a pornit de la...

Compensaţiile angajaţilor

1970 32 522$

1999 35 864$

Aceasta reprezintă o creştere de aproximativ 10% de-a lungul a 30 de ani. Conform revistei *Fortune,* de-a lungul aceleiaşi perioade de timp, compensaţiile reale anuale medii ale celor cei mai bogaţi 100 preşedinţi de companii, au pornit de la...

Compensaţiile preşedinţilor de companii

1970 1,3 milioane $ sau de 39 de ori mai mult decât salariui mediu al unui angajat

1999 37,5 milioane $ sau de I.000 de ori mai mult decât salariul mediu al unui angajat

Motivul pentru care, în 1971, schimbarea convertibilităţii dolarului din argint şi aur în datorii este atât de

importantă, a fost faptul că, odată ce dolarul a devenit datorie, guvernul şi marile corporaţii au trebuit să încurajeze pe toată lumea să-şi facă datorii. Dacă omul obişnuit nu ar fi intrat în datorii, economia nu s-ar fi dezvoltat. Dacă omul de rând nu mai putea face datorii, atunci economia începea să intre în declin. Acesta este motivul pentru care este atât de important să urmărim această tendinţă.

America anilor 50 şi 60 a fost o societate a clasei de mijloc. A fost aproape de lumea portretizată în emisiunea de televiziune *Leave It to Beaver.* A existat un spirit al echităţii sociale, în ciuda faptului că cei care aveau o educaţie înaltă, directorii afacerilor medii, profesorii de liceu, se plângeau deseori că erau plătiţi mai puţin decât muncitorii care făceau parte din sindicate. După 1971, clasa de mijloc din America a început să dispară. Cei care şi-au putut mări venitul mai repede decât procesul de devalorizare a dolarului s-au descurcat bine. Cei care au muncit pentru un salariu au început să resimtă efectele inflaţiei şi au folosit împrumuturile pentru a-şi rezolva problemele financiare.

Astăzi, având în vedere rata dobânzilor atât de scăzută, milioane de oameni au şi mai multe datorii. Creditele mici,

obţinute cu uşurinţă, vor duce la creşterea falimentelor, pierderea locuinţelor în favoarea băncilor şi vor ruina vieţile oamenilor, din punct de vedere financiar, deoarece ei nu vor mai prezenta o garanţie pentru acordarea unui credit bancar. Deşi economia va creşte, o va face cu un cost devastator pentru cei care continuă să muncească din greu pentru bani şi cei care vor avea foarte puţină educaţie financiară.

Două cariere: una pentru dumneavoastră şi una pentru banii dumneavoastră

Acesta este încă un motiv pentru care adresez întrebarea „Nu a venit oare timpul să începem pregătirea cunoştinţelor financiare şi responsabilitatea financiară în şcolile noastre?” Astăzi prea mulţi tineri termină şcoala şi se îndreaptă în viaţă spre o direcţie greşită din punct de vedere financiar. Dacă ar avea cunoştinţe mai multe în privinţa banilor, a administrării acestora, a taxelor şi impozitelor, a creditelor şi investiţiilor, ar putea avea o şansă mai mare pentru o viaţă mai bună.

În ziua de azi, noi toţi trebuie să avem două cariere... una pentru noi şi una pentru banii noştri. De exemplu, în timp ce-mi câştig banii din cariera mea ca scriitor, banii mei lucrează în proprietăţile imobiliare. Dacă un copil ar şti

că guvernul impozitează mai mult *munca fizică* a lucrătorului decât *munca financiară,* mult mai mulţi copii ar avea poate inspiraţia să-şi pună banii la treabă în folosul lor.

După părerea mea, această modificare, aproape imperceptibilă, a schimbării valorii banilor din 1971, a provocat unul dintre cele mai mari efecte de natură financiară din lume. În momentul în care dolarul nu a mai fost sprijinit de activele reale, prăpastia dintre bogaţi şi restul lumii s-a adâncit. Această schimbare a valorii banilor constituie unul dintre motivele principale pentru care bogaţii devin excesiv de bogaţi, iar săracii şi clasa de mijloc muncesc din ce în ce mai mult pentru bani mai puţini, se adâncesc şi mai mult în datorii şi plătesc taxe şi impozite mai mari.

Să tipăriţi bani în loc să munciţi pentru bani

Susţinerea dolarului cu datorii în loc de active tangibile a avut acelaşi efect cu acela pe care l-ar putea avea pentru dumneavoastră faptul că v-aţi duce la serviciu în fiecare zi, în timp ce vecinul dumneavoastră stă acasă şi tipăreşte bani, în loc să muncească pentru ei.

Lucraţi din ce în ce mai mult deoarece banii pe care el îi tipăreşte determină ca banii pentru care dumneavoastră

lucraţi să aibă din ce în ce mai puţină valoare, în timp ce milioane de oameni muncesc din greu şi plătesc mai multe taxe şi impozite, mulţi dintre cei care se află la putere au îndemânarea de a practica jocul banilor, fapt care îngreunează situaţia celor care joacă conform regulilor.

Pentru a putea compensa stagnarea salariilor, inflaţia şi pentru a putea face faţă realităţii, milioane de oameni au fost nevoiţi să-şi facă datorii. Graficul de la pagina 171 reflectă creşterea datoriilor ca raport procentual al PIB (Produs Intern Brut).

De ce cresc datoriile

După ce Statele Unite au încetat să mai sprijine dolarul cu active reale, datoria la nivel naţional a început să crească. Datoriile cresc. Pentru că aşa se dezvoltă în acest moment economia. Din moment

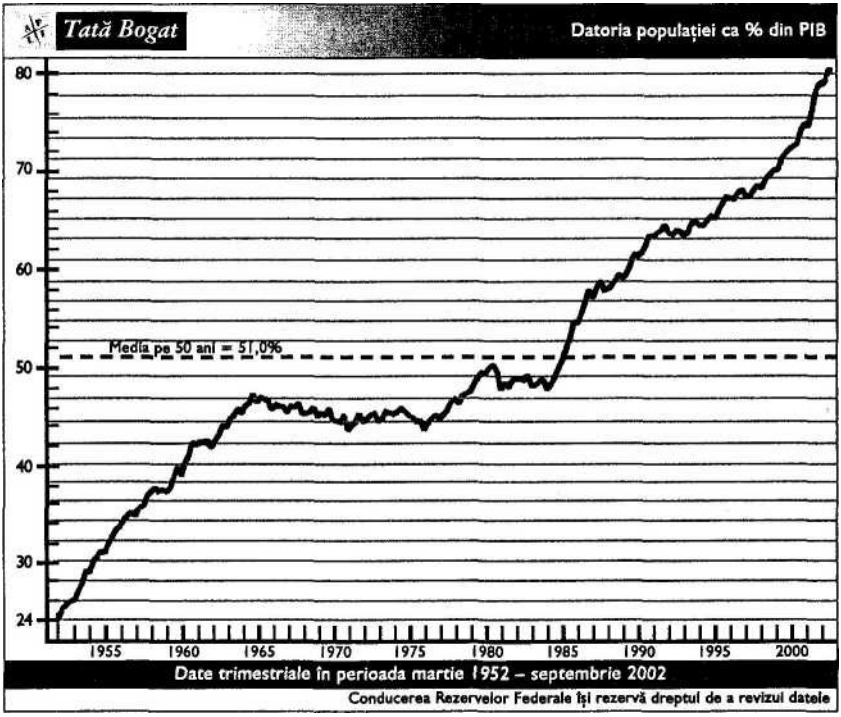
I

ce dolarul nu mai este un activ, ci un instrument al datoriilor, oamenii şi afacerile trebuie să-şi creeze din ce în ce mai multe datorii pentru a menţine în mişcare sistemului monetar. Dacă oamenii şi companiile ar înceta să mai facă împrumuturi, întregul sistem al Băncii Centrale ar înceta să mai crească şi ar începe să se prăbuşească.

Acesta este motivul pentru care, deşi graficul indică

faptul că americanii sunt înglodaţi în şi mai multe datorii, instituţiile care acordă credite descoperă noi modalităţi pentru a-i determina pe oameni să facă împrumuturi. Cei mai mulţi dintre noi l-au auzit pe agentul de vânzări al autoturismelor care spune că „Chiar dacă aveţi datorii, sunteţi falimentari, în pragul de a pierde casa sau afacerea, veniţi la noi. Vă vom ajuta să vă rezolvaţi problemele legate de creditul bancar în aşa fel încât astăzi veţi putea conduce o maşină nouă”.

Amintiţi-vă întotdeauna de faptul că, din moment ce banul este | sinonim cu datoria, datoria trebuie să crească. Întrebarea este aceea că, în cazul în care datoria reprezintă acţiunea, atunci care este reacţiunea egală şi opusă? De asemenea, ce se întâmplă dacă oamenii încetează să-şi facă din ce în ce mai multe datorii?



Cât de mult reprezintă 1.000 de miliarde de dolari?

Una dintre întrebările adresate adesea, este: „Cum vom plăti datoriile la nivel naţional?” Din moment ce venitul mediu al americanului este de mai mic de 50.000 $, mulţi oameni întâmpină greutăţi încercând să-şi imagineze cât de mult înseamnă 1.000 de miliarde de dolari. Cele ce urmează reprezintă o comparaţie între 1 milion, 1 miliard şi 1.000 de miliarde de dolari.

Cât timp ar dura numărătoarea?

Dacă aţi începe să număraţi dolarii, cu o viteză de 1 $ pe secundă, vă vor trebui:

12 zile 1 milion de dolari

32 ani 1 miliard de dolari

31 688 ani 1.000 de miliarde de dolari

Aşa cum am spus mai devreme, Allan Greenspan a recunoscut faptul că guvernul Statelor Unite are datorii de 18.000 de miliarde de dolari către Asigurările Sociale şi Medicale. Cum o să reuşim să plătim toate aceste datorii? Cine le va plăti? Ce se va întâmpla cu America dacă această tendinţă va continua?

Deşi nu sunt un economist de profesie, asemeni lui Allan Greenspan, globul meu de cristal mi-a arătat că răspunsul în legătură cu aceste datorii excesiv de mari constă în tipărirea mai multor bani. Unul din motivele pentru care se face acest lucru este acela de a plăti deficitul bugetar cu dolari mai ieftini, lipsiţi de valoare. Dacă acest lucru se întâmplă, înseamnă că preţul locuinţelor dumneavoastră va creşte şi mai mult, economiile vor avea din ce în ce mai puţină valoare, iar cei mai mulţi dintre oameni vor trebui să muncească şi mai din greu pentru a ţine pasul cu costul ridicat al nivelului de trai. Dacă preţurile cresc din cauza

faptului că dolarul valorează din ce în ce mai puţin, acest proces se numeşte *inflaţie.* Când există inflaţie, debitorii sunt câştigătorii şi cei care fac economii sunt cei care pierd. Dacă există o inflaţie excesivă, vă permiteţi să ieşiţi la pensie? Vă permiteţi să vă blocaţi banii pe termen lung şi să speraţi că administratorul fondurilor dumneavoastră mutuale va depăşi nivelul dinamicii pieţei sau a inflaţiei?

Ce se întâmplă în cazul în care* deflaţia *devine regină!

Desigur, *inflaţia* poate să nu aibă loc şi lucrurile pot merge în direcţia opusă, ceea ce înseamnă apariţia *deflaţiei.* Am un prieten care a părăsit Buenos Aires în 2002 cu nimic altceva decât cu hainele de pe el.

— Într-o zi am fost bogat, iar în ziua următoare m-am trezit sărac, mi-a spus el. Într-o zi casa mea a valorat 450.000 $, iar astăzi ar putea valora 45.000 $, în cazul în care găsesc un cumpărător. Ceea ce m-a surprins a fost rapiditatea cu care s-au schimbat lucrurile. Nu am fost preveniţi în niciun fel. Schimbările s-au petrecut peste noapte, a încheiat el.

Deşi condiţiile din Argentina nu sunt asemănătoare cu cele din America, există similarităţi care mă îngrijorează.

Datoriile sunt mai rele decât sărăcia în 1929, după crahul de la bursa, guvernul a sistat oferta de bani. Cu alte cuvinte, nu au mai fost bani şi a început Marea Criză Economică. După părerea mea, unul dintre motivele pentru care stocul de bani s-a epuizat a fost faptul că, în acea perioadă, banii reprezentau bani adevăraţi. Erau bani cu adevărat deoarece erau convertibili în metale preţioase. Ca naţiune, ne aflam încă la standardul aurului. Ori de câte ori au existat momente de teamă sau neîncredere, banii adevăraţi au fost la adăpost.

În 2002, când bursa s-a prăbuşit, în loc să sisteze oferta de bani, Banca Centrală a inundat lumea cu bani. Unul dintre motivele pentru care noi nu ne confruntăm probabil cu acel fel de criză pe care am avut-o în 1930 este faptul că astăzi, mulţi oameni au bani, ca urmare nu sunt săraci, însă mult mai important este că se pot face datorii mult mai uşor. Cărţile de credit nu au existat în perioada Marii Crize Economice. Problema este că, de când există atât de mulţi bani falşi şi datorii, mulţi oameni se află într-o situaţie financiară mult mai grea decât dacă ar fi săraci. Astăzi, milioane de oameni sunt şi mai înglodaţi în datorii, ceea ce înseamnă că avem un alt fel de criză. Este criza emoţională de a deţine multă bogăţie materială dar şi o

cantitate imensă de datorii.

Aşa cum spune legea lui Newton, „Pentru fiecare acţiune există o reacţiune de aceeaşi mărime şi de sens contrar”. Unul dintre motivele pentru care vreţi să deveniţi un investitor mai bun, cu foarte puţini din banii proprii pe masa de joc, este faptul că doriţi să fiţi pregătiţi pentru o reacţie faţă de toate aceste datorii. Atunci când apare acest fenomen, aveţi banii la îndemână pentru a fi gata să-i transferaţi şi să-i investiţi în active reale, care vor spori viteza de mişcare a banilor dumneavoastră, dacă ştiţi ce anume trebuie să faceţi.

TENDINŢA 3: RATA DOBÂNZILOR

În martie 2000, când a început declinul pieţei bursiere, Banca Centrală a micşorat rata dobânzilor. O reacţie faţă de scăderea preţurilor şi a ratei dobânzilor a fost o creştere a pieţei imobiliare. Nu numai că această rată scăzută a încurajat oamenii să se orienteze către proprietăţile imobiliare, dar această rată a dobânzilor i-a pedepsit pe cei care au făcut economii. Prin scăderea ratelor dobânzilor, guvernul a transmis un semnal către aceşti oameni de a-şi scoate banii din bancă şi de a-i investi pe piaţa bursieră.

Bancherii nu îi plac pe cei care fac economii

Deşi cei mai mulţi oameni cred că cei care fac economii sunt deştepţi şi chibzuiţi, realitatea este că bancherului dumneavoastră nu-i place acest gen de oameni... el îi agreează pe cei care fac împrumuturi. Bancherul preferă să aibă mai degrabă un client care împrumută 10 milioane de dolari, decât unul care are 10 milioane de dolari în cont. De ce? Deoarece economiile reprezintă un activ pentru dumneavoastră, însă un pasiv pentru bancă. Acest lucru înseamnă că banca câştigă mai mulţi bani dacă vă împrumută cu bani decât dacă vă păstrează banii. Aşadar, ratele scăzute ale dobânzilor au încurajat din ce în ce mai mulţi oameni oameni să facă împrumuturi decât să facă economii. Întrebarea este ce se va întâmpla atunci când ratele vor creşte la loc... în cazul în care se va întâmpla acest lucru?

La sfârşitul anilor *70* şi începutul anilor 80, când preţurile aurului, argintului şi al petrolului au crescut, rata dobânzilor a crescut cu peste 20%, înainte de a scădea din nou. Se va întâmpla acest lucru încă o dată? Numai timpul ne va spune. Dacă după ani de zile, cu un climat de dobânzi scăzute, balanţa va înclina în cealaltă parte şi ratele vor începe să crească din nou, fiţi pregătiţi pentru

schimbări foarte mari în economie.

De ce cred că rata dobânzilor va creşte, chiar dacă se află astăzi la nivelul cel mai scăzut? Unul dintre motive îl constituie, încă o dată, Legea lui Newton. Globul meu de cristal prezice că guvernul Statelor Unite va trebui să tipărească din ce în ce mai mulţi bani pentru a menţine economia pe linia de plutire. Dacă guvernul va tipări bani în exces, cei care muncesc pentru bani se vor confrunta cu probleme financiare din ce în ce mai numeroase. Mai mult decât pierderea banilor din active, una dintre pierderile cele mai mari pentru americani a fost devalorizarea dolarului. Nu numai că bursa a fost în declin în perioada dintre 2000 şi 2003, dar tot aşa s-a comportat şi valoarea dolarului american. Comparativ cu valoarea altor monede, americanii au suferit o pierdere, în plus, de 20% din avere.

De aceea este important să acordăm atenţie inflaţiei, ratei dobânzilor, preţului aurului şi datoriilor guvernamentale.

TENDINŢA 4: PRECESIUNE ŞI DECALAJ

Când o piatră este aruncată în apă, nu numai că există o reacţie egală şi opusă, ci există şi o reacţiune la 90 de grade, ce reprezintă unda care se formează la suprafaţa apei. Acesta este un exemplu de *precesiune.* Diferenţa de

timp, între momentul în care piatra loveşte apa şi până când unda atinge malul, este cunoscută sub numele de *decalaj.* Amândouă sunt principii universale sau legi ale naturii.

Motivul pentru care precesiunea şi decalajul sunt importante este acela că prea mulţi investitori privesc numai acţiunea pietrei şi nu întreaga reacţiune omnidirecţională şi decalată în timp. Un exemplu mai direct ar fi acela al unui şofer auto care este atent la maşina de dinaintea lui, dar nu observă trenul care vine înspre el, din lateral.

În 1990, foarte puţini investitori puteau pătrunde direct pe pieţele financiare. Singurii oameni care aveau acces pe piaţa bursieră au fost cei care lucrau pentru bănci şi alte instituţii comerciale mari. Astăzi, datorită internetului, milioane de investitori au acces nelimitat la bursă. Dacă un preţ se schimbă cu un cent, mulţi investitori reacţionează într-un fel sau altul, aproape instantaneu, înseamnă acest lucru că trebuie să urmăriţi cu atenţie bursa? Răspunsul este nu, dacă nu vreţi.

Unul dintre motivele pentru care legile precesiunii şi decalajului sunt importante constă în faptul că puteţi avea o privire de ansamblu a bursei, în loc de a o urmări în

fiecare secundă. De exemplu, când urmăriţi tendinţele demografice, puteţi să vă planificaţi investiţiile în proprietăţile imobiliare, în conformitate cu situaţia respectivă. În loc să intraţi în panică atunci când preţul locuinţelor creşte, puteţi să aşteptaţi în linişte, ştiind că, pe termen lung, preţurile vor coborî din nou, înainte de a urca iarăşi. Sau puteţi să cumpăraţi o bucată de pământ neexploatat, foarte ieftin şi să aşteptaţi ca, în jurul acestuia, să se dezvolte un oraş. Când Kim şi cu mine ne-am mutat în Phoenix, Arizona, am făcut acest lucru deoarece Phoenix era unul dintre principalele oraşe din America, cu cea mai rapidă dezvoltare. Acest lucru s-a întâmplat cu 12 ani în urmă. În timpul acestei perioade, nu s-a situat întotdeauna în fruntea listei, dar s-a aflat mereu pe primul sau al doilea loc, din punctul de vedere al evoluţiei economice.

Atunci când este vorba despre afacerile mele, folosesc aceeaşi privire de ansamblu în privinţa tendinţelor. În timp ce generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial se apropie de perioada pensionării şi realitatea faptului că nu există destui bani puşi de-o parte va fi iminentă, nevoia de educaţie în domeniul financiar va creşte. În loc să-mi investesc timpul într-un domeniu care este aglomerat şi

matur, cum ar fi industria automobilelor şi cea aeriană, mi-aş investi timpul mai degrabă în construirea unei afaceri în care cererea pentru produsele şi serviciile respective nu va face decât să crească de-a lungul timpului.

O creştere a micilor afaceri personale

Cu o populaţie pe cale de îmbătrânire şi cu un număr foarte mare de concedieri din sfera corporaţiilor, oamenii încep să-şi dea seama că siguranţa unui loc de muncă este un mit şi că planul lor de pensie, ca şi alte planuri de pensionare, s-ar putea să nu le poată oferi siguranţa financiară pe termen lung. Cred că tendinţa către demararea micilor afaceri personale va creşte exponenţial. Mulţi manageri de nivel mediu devin liber-profesionişti în domeniul consultanţei pentru afaceri mici şi medii, atunci când eforturile lor de a se reangaja nu au succes.

Această tendinţă îi va determina pe oameni să înceapă afaceri noi, să cumpere francize sau să caute să demareze afaceri în cadrul unei industrii, cum ar fi cea de marketing în reţea. Vorbesc adesea cu cei din cadrul acestor afaceri de marketing în reţea, deoarece ele reprezintă o soluţie mai puţin costisitoare pentru persoanele care doresc să pornească o afacere, acordându-le în acelaşi timp atât cunoştinţele preţioase cât şi experienţa necesară.

Construirea unei afaceri de succes permite oamenilor să preia controlul, pe termen lung, asupra siguranţei lor financiare. Nu uitaţi însă, întotdeauna este important să luptaţi pentru a obţine toate informaţiile necesare, înainte de a vă afilia oricărui grup de marketing în reţea sau de a cumpăra vreo franciză.

TENDINŢA 5: INTELIGENŢA FINANCIARĂ

Una dintre cele mai importante tendinţe pe care am învăţat să o urmăresc o reprezintă relaţia dintre banii mei şi inteligenţa mea financiară. Pe vremea când aveam cu puţin peste 20 de ani, în momentul când am dat lovitura şi m-am îmbogăţit datorită primelor mele investiţii în afaceri şi proprietăţi imobiliare, am crezut sincer că sunt un geniu financiar. Am crezut, de fapt, că odată cu creşterea venitului meu, se dezvoltă şi inteligenţa mea financiară. Încălcăm încă o dată Legile lui Newton. În ciuda faptului că venitul meu a sporit, inteligenţa mea a urmat calea opusă.

Deşi este o lecţie dureroasă, mi-am dat seama că, cu cât aveam mai mult succes financiar, cu atât mai mult trebuia să-mi controlez mândria şi aroganţa. În loc să devin mai arogant, ceea ce nu reprezintă o inteligenţă din punct de vedere financiar, îmi spun mereu că trebuie să fiu mai recunoscător şi mai umil pentru a continua să învăţ

şi să câştig mai mult, în loc să pierd totul pe piaţa bursieră, aşa cum mi s-a mai întâmplat. Din păcate, am învăţat din proprie experienţă ca nu numai banii mei respectă Legile lui Newton, ci şi inteligenţa mea.

Un ultim cuvânt

— Ascultaţi de legile naturii, a spus tatăl bogat. Amintiţi-vă întotdeauna că pentru Mama Natură nu are importanţă dacă sunteţi un milionar sau o persoană săracă. Dacă săriţi amândoi de pe o clădire înaltă, fără paraşută, legea gravităţii se va manifesta în aceeaşi măsură, în cazul amându-rora.

— = il. = L. L =.; „”; Observaţiile lui Sharon

Cercetarea şi analizarea tendinţelor nu este niciodată uşoară. Datorită accesibilităţii actuale a motoarelor de căutare de pe internet, informaţia referitoare la tendinţe este uşor de găsit, dacă îţi faci timp. Problema este că există *prea multă* informaţie şi nu ştiţi cum să găsiţi ceea ce căutaţi. De asemenea, este important să determinaţi oportunităţile oferite de informaţii şi să determinaţi dacă aceste informaţii au fost furnizate ca *informaţii* sau ca *reclamă de vânzare.* Nu uitaţi să analizaţi această informaţie, cu privire la tendinţele pieţei, împreună cu experţii în domeniu. Consilierul dumneavoastră vă va ajuta

să stabiliţi structura strategiei de investiţie, astfel încât să obţineţi avantajul maxim de pe urma acestor tendinţe.

Câteva dintre locurile în care puteţi găsi informaţii folositoare, pe lângă cele enumerate de Robert în Capitolul 6, „Cereţi sfatul unui jurnalist”, sunt:

Tendinţele afacerilor Fundaţia de Cercetare NFBI (NFBI Research Foundation)

Biroul de Avocatură pentru Administrarea Afacerilor Mici (Small Business Administration Office of Avocacy) SCORE

Tendinţele proprietăţilor

Fundaţia Kauffman reis com

Investitorii Afacerilor Imobiliare Naţionale imobiliare (www meionline com) (Naţional Real Estate Investor)

Tendinţele pentru hârtiile de valoare

Broşuri locale destinate proprietăţilor imobiliare *Wall Street Journal* Asociaţia Pieţei de Obligaţiuni (www investingbonds com) (Bond Market Associaţion)

Amintiţi-vă faptul că, atunci când aveţi de-a face cu orice informaţie, stabiliţi dacă este vorba de un *agent de vânzări* sau de o *reclamă de vânzare*. Informaţiile provenite pot fi valoroase, dar veţi fi mult mai bine pregătiţi pentru a lua o decizie în domeniul investiţiei, dacă aveţi cunoştinţe depline în legătură cu tranzacţia

respectivă. Robert vorbeşte adeseori despre ideea de a-l plăti bine pe brokerul dumneavoastră – cu condiţia să ştiţi pentru ce îl plătiţi şi să ştiţi că profitul rămas în urma investiţiei pe care aţi realizat-o face parte din strategia dumneavoastră de investiţie.

CAPITOLUL 9

Cereţi sfatul Bătrânului Timp

„Fiecare investitor trebuie să ştie când o floare este pe cale să înflorească... şi cât timp va sta înflorită”.

— Tatăl bogat

Unul dintre unicele avantaje pe care le-am avut urmând cursurile Academiei de Marină Comercială din New York, a fost anul petrecut pe mare. Fiecare student a petrecut un an pe mare în calitate de ofiţer secund, navigând pe diferite nave comerciale care transportau marfă în porturile din întreaga lume. Am petrecut foarte mult timp pe cargoboturi, tancuri petroliere şi vapoare de pasageri. Am dorit să navighez un timp pe un remorcher, dar nu mi s-a oferit niciodată şansa.

În timpul anului petrecut pe mare, pe când aveam între 19 şi 20 de ani, am călătorit în Japonia, Hong Kong, Thailanda, Vietnam, Tahiti, Samoa şi în alte insule din

Pacific. Alţi colegi de clasă au navigat înspre Europa, Canada, Africa, America de Sud şi Australia. Deşi mi-am dorit să călătoresc în Europa, Africa şi America de Sud, interesul meu principal a fost să navighez printre insulele Pacificului, ceea ce am şi făcut şi mi-ar plăcea să o fac mai des.

Faptul că am fost pe mare mi-a permis să am mult timp pentru a citi. Nu numai că am citit manualele de specialitate cu privire la nave, ca o cerinţă obligatorie a programei de studiu prin corespondenţă, dar am citit şi cărţi despre bani, aur, mari exploratori, investiţii şi comerţ internaţional. Problema a fost aceea că am descoperit, curând, faptul că eram mai interesat de aceste ultime subiecte decât de cele legate de studiul navelor, navigaţiei şi operaţiunilor de transport al mărfurilor.

Colegii mei de clasă nu erau interesaţi de investiţii

După lecţiile mele despre investiţii, pe care le-am primit de la tatăl bogat şi după ce am petrecut atât de mult timp pe mare, citind despre bani şi investiţii, am descoperit că îmi era din ce în ce mai greu să am o legătură comună cu colegii mei de clasă. Într-o zi, în timpul unei pauze, aflându-mă înapoi la şcoală în New York, am început să le

povestesc colegilor mei despre ceea ce am învăţat în legătură cu lumea investiţiilor.

— De ce îţi pierzi timpul studiind despre investiţii? m-a întrebat Jeff, sarcastic. Investiţiile sunt riscante. Sunt ca jocurile de noroc.

— Investiţiile reprezintă viitorul meu, am replicat eu, în defensivă. Nu plănuiesc să lucrez toată viaţa mea.

— Bine, nici eu nu am de gând să lucrez toată viaţa, a spus Jeff. Am de gând să obţin un post în cadrul unei companii maritime mari, să ajung într-o zi căpitan de navă şi să ies la pensie bucurându-mă de beneficiile pensiei acordate de compania respectivă. Nu am de gând să-mi fac griji în legătură cu pensionarea mea. Altcineva va face acest lucru în locul meu.

Unul sau doi dintre colegii mei au fost interesaţi de ceea ce învăţasem în legătură cu investiţiile, însă cei mai mulţi şi-au concentrat atenţia asupra pregătirii lor profesionale, nu asupra educaţiei lor financiare.

Perioada în care s-a produs schimbarea

Timpul petrecut de mine de la academie s-a întins de-a lungul a patru ani, între 1965 şi 1969. Era un lucru obişnuit în acea vreme ca oamenii să nu fie preocupaţi în legătură cu investiţiile sau cu pensionarea. Generaţia mea trăia

încă sub protecţia generaţiei părinţilor mei, cea a celui de-al Doilea Război Mondial. În cea mai mare parte, generaţia părinţilor mei nu-şi făcea griji în privinţa pensionării sau investiţiilor, din moment ce, cei mai mulţi, se aşteptau să obţină o slujbă într-o mare corporaţie sau într-o agenţie guvernamentală. De asemenea, se bazau pe Sistemul de Asigurări Sociale şi Medicale. Ca generaţie, cea mai mare parte nu a acordat prea multă atenţie educaţiei financiare, procesului de investiţie sau investiţiilor personale Sistemul educaţional din acea perioadă a oglindit acea atitudine legată de pensionare, în care pensionarea era responsabilitatea altcuiva. Multe şcoli din ziua de astăzi reflectă încă acea atitudine învechită faţă de bani.

În anii 60 şi începutul anilor 70, formaţia Beatles, Bob Dyfan, războiul din Vietnam, protestele studenţilor şi demisia preşedintelui Nixon se aflau în aria de preocupare a tinerilor... nu ideea de investiţie şi de pensionare. Nu am avut nici cea mai vagă idee că noi, ca generaţie, ne îndreptam spre una dintre cele mai volatile perioade economice din istorie. În 1971, când preşedintele Nixon a renunţat la ideea convertibilităţii dolarului în aur, acest lucru a indicat faptul că dolarul american putea fi tipărit după bunul plac. Motivul pentru care această schimbare

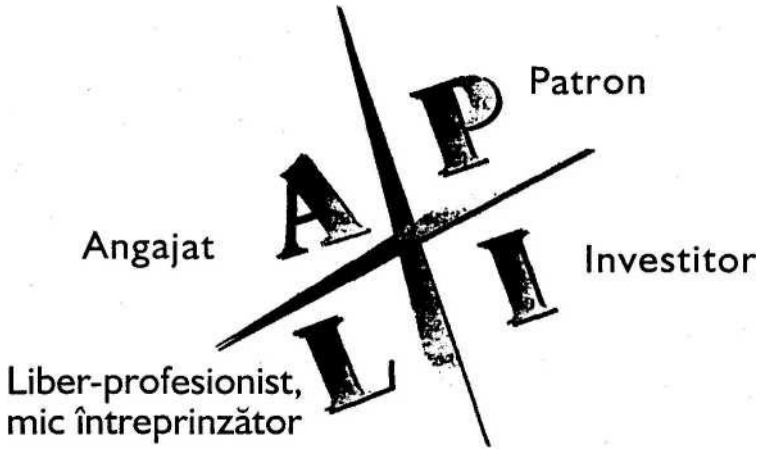
este atât de importantă îl constituie faptul că, înainte de a se produce, fiecare dolar era susţinut de un metal preţios, fie aur, fie argint. Astăzi, dolarul Statelor Unite este sprijinit de *datorii* şi de promisiunea contribuabililor americani de a plăti aceste datorii, care sunt substanţiale şi în continuă creştere.

Cele mai mari schimbări în timpul anilor 60 şi 70, preşedintele Nixon s-a străduit să deschidă porţile spre China. Împactul acestei schimbări a politicii externe, survenită cu decenii în urmă, se face simţit abia astăzi. Acum, deşi există multe lucruri bune care au survenit ca urmare a eforturilor depuse de Nixon în relaţia cu China, există totuşi milioane de oameni care îşi pierd slujbele în favoarea muncitorilor chinezi. Cu toate că susţin comerţul cu această ţară, sunt îngrijorat în legătură cu slujbele bine plătite din industrie pe care le pierdem şi cu oamenii care sunt afectaţi de pierderea locurilor de muncă. În timpul anilor 60, pe când unii dintre colegii mei de clasă mi-au spus că nu sunt interesaţi în investiţii, aceste schimbări financiare nu surveniseră încă şi impactul acestor transformări nu s-a făcut simţit pentru mulţi ani.

Apoi, la 11 noiembrie 2001, după 15 ani de negocieri, miniştrii comerţului din întreaga lume au aprobat oficial

intrarea Chinei în Organizaţia Comerţului Internaţional (World Trade Organization WTO). Acest fapt a oferit sistemului global al comerţului 1,3 miliarde de consumatori. Acest singur eveniment va avea un impact enorm asupra economiei noastre, pentru ani sau chiar decenii de-a rândul.

O schimbare foarte mare în 1974, când preşedintele Gerald Ford a promulgat legea cu privire la sistemul de pensii, cunoscută sub denumirea de ERISA *(Employment Retirement Income Security Act* Legea Asigurării Venitului Destinat Pensiilor Angajaţilor) lege care a condus la apariţia unui plan de pensii numit 401 (k) şi a altor fonduri de pensii similare, schimbările din sfera financiară au început să fie accelerate. Motivul pentru care ERISA din 1974 şi reforma sistemului de pensii care i-au urmat sunt atât de reprezentative îl constituie faptul că această lege stipulează ideea că angajatorii din America, precum şi cei din întreaga lume, nu mai trebuie să fie răspunzători de asigurarea situaţiei financiare a angajaţilor în momentul în care aceştia se pensionează. Cu alte cuvinte, uitându-ne la Cadranul BANILOR, observăm că:



Cei din sectorul P le spun acum celor din sectorul A că: „Voi, cei angajaţi, trebuie să deveniţi investitori în aria celor din sectorul 1”. Vă place sau nu, această schimbare în domeniul pensiilor va avea efecte pe termen lung asupra tuturor, în anii care vor urma.

Problema este mai gravă decât mi-am imaginat în toamna anului 2002, a apărut cartea *Profeţiile tatălui bogat,* o lucrare care a atras foarte multă critică negativă din partea jurnaliştilor financiari care lucrau pentru mecanismele Bursei din Wall Street. Deşi m-am aşteptat să existe critici, a fost o dezamăgire să văd cât de departe erau dispuşi să meargă aceşti jurnalişti pentru a distorsiona adevărul şi chiar să mintă, în încercarea de a mă discredita, atât pe mine cât şi mesajul din *Profeţiile tatălui bogat.*

Lucrul interesant este că, această carte scrisă în perioada 2000 2001, deşi nu lipsită de acurateţe, a subestimat cât de gravă este, de fapt, problema. În anul 2003, în timp ce mare parte a adevărului începuse să iasă la suprafaţă, am reuşit să-mi dau seama că problema este mult mai serioasă decât mi-am imaginat.

În cartea *Profeţiile tatălui bogat se* discută schimbarea

de la planul de pensie DB, un plan de pensionare aflat în responsabilitatea angajatorului, la planul de pensie DC, care este bazat pe contribuţii de pensie într-un cont individual. Pentru cei care nu au citit *Profeţiile tatălui bogat,* planul de pensie DB este cel al generaţiei părinţilor noştri, generaţia celui de-al Doilea Război Mondial. În termeni mai simpli, un plan de pensie DB asigura angajatului un venit sigur pe perioada pensionării, pentru toată durata vieţii. În multe privinţe, Asigurările Sociale şi programul Medicare de astăzi sunt planuri DB guvernamentale. Problema este aceea că, din cauza cheltuielilor din ce în ce mai mari şi a intensificării concurenţei globale, planurile de pensii DB au devenit prea costisitoare. De aceea, în 1974, marile corporaţii din sectorul P au încurajat guvernul Statelor Unite să voteze legea ERISA, care a marcat începutul trecerii de la planul DB la planul DC, în care asigurarea contului de pensie devine responsabilitatea fiecărui angajat în parte.

Planul de pensie DC este simplu. Beneficiile angajatului sunt *determinate* de suma *contribuţiilor* angajatului şi angajatorului. Dacă niciunul dintre ei nu a depus nimic în planul de pensie sau piaţa bursieră se prăbuşeşte şi contribuţiile aflate în fondul respectiv sunt afectate,

angajatul primeşte ceea ce mai rămâne – dacă mai rămâne ceva. Dacă beneficiarul contului rămâne fără bani la vârsta de 92 de ani, nu mai este problema angajatorului, aşa cum ar fi fost în cazul în care ar fi avut un plan de pensie DB. Mai există o diferenţă majoră între cele mai multe dintre planurile de pensie DB ŞI DC. Angajatorii din partea marilor corporaţii, care oferă un plan de pensie DB, oferă angajaţilor lor şi planurile de asigurări medicale, pe perioada pensionării. Un plan de pensie DC nu oferă acest lucru. Dacă aveţi în vedere creşterea costului serviciilor medicale, vă puteţi da seama cât de mare este schimbarea declanşată de legea din 1974. Aşadar astăzi, angajaţii din lumea întreagă au la dispoziţie aceste planuri noi de pensie DC, ale căror fonduri pot ajunge fără nicio valoare iar responsabilitatea pentru sănătate şi servicii medicale, în privinţa acestor pensionari, a fost transferată pe umerii, ştiţi dumneavoastră cui... aţi ghicit, ai contribuabililor.

De ce se va prăbuşi piaţa bursieră în cartea *Profeţiile tatălui bogat* se discută despre felul în care această schimbare a legii din 1974 va conduce la cea mai mare prăbuşire a pieţei bursiere din istorie. Motivul pentru care bursa se va prăbuşi este urmarea faptului că milioane de oameni vor începe să se pensioneze cam în aceeaşi perioadă. Nu trebuie să fiţi un geniu pentru a conştientiza faptul că bursa va scădea vertiginos dacă oamenii îşi vor retrage banii din conturi. Numai în America există circa 83 de milioane de oameni din generaţia *baby-boom,* de după cel de-al Doilea Război Mondial, o grupă de vârstă care va începe să se pensioneze în masă, în jurul anului 2012. Nu toţi cei 83 de milioane au banii investiţi la bursă, dar câteva milioane tot au. În plus, există o lacună în legea care mai târziu a creat planul de pensie, cunoscut sub denumirea de 401 (k). Legea stipulează faptul că, atunci când o persoană care deţine acest tip de plan atinge vârsta de 75 de ani, *trebuie* să înceapă să-şi retragă banii. De ce? Deoarece Departamentul de Impozite, fiscul, vrea să primească taxele şi impozitele care au fost amânate pe toată perioada în care angajatul a lucrat. În anul 2016, primii din generaţia *baby-boom* vor ajunge la vârsta de 75 de ani şi aceasta este perioada aproximativă în care

castelul de nisip se va nărui. Cartea nu a avut menirea să fie o carte despre fatalitate şi dezastre. Este o carte despre fatalitate şi câştig. În a doua parte a cărţii am scris despre posibilităţile de investiţii care pot fi făcute, în afara celor oferite de piaţa bursieră.

Acum puteţi înţelege de ce instituţiile financiare s-au folosit de jurnaliştii lor pentru a face tot ceea ce le-a stat în putinţă spre a mă discredita, atât pe mine cât şi cartea mea.

De ce este mai rău

Aşa cum am spus, *Profeţiile* au fost scrise în 2000 şi 2001. În carte, am presupus că planul de pensii DB era mai sigur şi mai bun pentru angajaţi. În 2003, au început să se întrezărească ştirile conform cărora, planul de pensii DB, cel al părinţilor noştri, se afla, de asemenea, într-o stare financiară proastă. În *Profeţii* am declarat că angajaţii cu acest plan de pensie DB se află într-o situaţie mai bună decât cei din planul de pensie DC. Cât de greşit am judecat! Multe dintre planurile de pensie DB se află într-o situaţie financiară cumplită şi mulţi dintre angajaţi nu cunosc acest lucru. De ce nu ştiu nimic? Deoarece nimeni nu e obligat să dezvăluie starea în care se află planul de pensie respectiv, chiar dacă angajatul cere

această informaţie.

Ce este bun pentru General Motors

Există o vorbă care spune că, „Ceea ce este bun pentru General Motors este bun şi pentru ţară”. Ei bine, General Motors se află în încurcătură. De ce are probleme? Răspunsul este unul singur şi anume *pensule.*

În iunie 2003, Associated Press a emis o declaraţie de presă în care a afirmat că Moody s Investor Services a diminuat clasificarea companiei GM (General Motors) în privinţa plăţilor datoriilor pe termen lung, din cauza creşterii concurenţei şi a multiplelor beneficii acordate în cadrul pensiilor. Moody a coborât locul din clasament pentru GM de la A3 la Baal *{uit.* A3 sau AAA reprezintă primul loc în clasament iar C reprezintă ultimul loc). Este adevărat că ceea ce este bun pentru GM este bun pentru America? A sosit momentul să reducem pensiile angajaţilor sau să continuăm să împrumutăm din ce în ce mai mult pentru a plăti pentru aceste beneficii? Atât GM cât şi guvernul Statelor Unite se confruntă, simultan, cu aceeaşi problemă. Mai jos în acest capitol, există o listă a unora dintre cele mai mari companii care se confruntă cu problema diminuării fondurilor din planurile lor de pensii.

Colegii de clasă sunt îngrijoraţi acum f în ultima perioadă a anilor 60, cei mai mulţi dintre colegii mei de şcoală nu erau îngrijoraţi în privinţa investiţiilor. Nu îşi făceau griji deoarece mulţi dintre ei erau deştepţi şi ştiau că îşi vor găsi slujbe foarte bine plătite în cadrul marilor corporaţii. Problema este că vremurile au evoluat şi regulile de angajare s-au schimbat. Aşa cum probabil aţi observat, preşedintele Ford a promulgat legea ERISA în 1974, la cinci ani după ce colegii mei au absolvit şcoala. De atunci, schimbările financiare care au lovit generaţia *baby-boom,* ca şi generaţiile care au urmat, au fost imense. Motivul pentru care acest capitol este intitulat „Cereţi sfatul Bătrânului Timp” îl constituie faptul că Bătrânul Timp a mers mai departe. Mă întreb câţi dintre colegii mei de clasă şi din generaţia mea au progresat odată cu trecerea timpului? Mă întreb câţi oameni aşteaptă o creştere a pieţei bursiere pentru a-şi recupera banii pierduţi din planul lor de pensii? Mă întreb câţi lucrează pentru marile corporaţii şi deţin un plan de pensie DB, plan ce se află în dificultate financiară... şi despre care nu ştiu nimic?

Adio, pensii

Aşa cum am menţionat mai înainte, nu am avut nicio

idee cât de mult am subapreciat problema descrisă în cartea *Profeţiile tatălui bogat.* Nici nu am putut realiza cât de mult profeţiile tatălui bogat au afectat toate planurile de pensii – atât planul DB cât şi planul DC.

Ediţia din 17 martie 2003 a revistei *Fortune Magazine* a avut un articol intitulat „Adio, pensii”. În subtitlu se spunea că „în curând, sute de corporaţii s-ar putea să reducă pensiile la jumătate”. Este un articol important despre posibilă dispariţie finală a planului de pensie DB. Din cauza costurilor ridicate ale acestor pensii, în articol se mai scrie că „Pentru a ieşi din impas, un număr de companii vor reduce, pur şi simplu, beneficiile”. Articolul îl citează pe un congresman de Vermont care afirmă: „Ceea ce noi vedem este un atac violent împotriva pensiilor a milioane şi milioane de lucrători”.

Asaltul se desfăşoară deja. Articolul din *Fortune* ne oferă exemplul lui Larry Cutrone, în vârstă de 55 de ani, un fost lucrător al companiei AT & T care, de curând, a avut pensia redusă de la 47.000 $ pe an, la 23.000 $ pe an. Nu trebuie să fiţi un geniu în matematică pentru a observa că aceasta reprezintă o reducere de 50% a beneficiilor. Aşadar, cine i-a luat banii lui Larry Cutrone? A fost corporaţia cea care a schimbat planul de pensionare sau

Bătrânul Timp care este în continuă mişcare?

Un alt exemplu din articolul revistei *Fortune* relatează că: „În Philadelphia, într-o zi rece din februarie a acestui an, Janice Winston, în vârstă de 50 de ani, a primit ceva care a bucurat-o nespus de mult: suma de 400.000 $ din partea companiei Verizon Communication, la care a lucrat înainte. Banii au reprezentat venitul pensiei pe care doamna Winston l-a câştigat în cei 29 de ani de muncă în companie. De asemenea, a fost cu aproximativ 215.000 $ mai mult decât sperase compania că îi va plăti”.

Cu 7 ani înainte, angajatorul doamnei Winston, compania Bell Atlantic (care mai târziu a fuzionat cu GTE şi a format Verizon Communication) a făcut o mişcare elegantă, aproape imperceptibilă, a planului de pensii, care altfel ar fi diminuat considerabil valoarea prevăzută a pensiilor, nu numai pentru doamna Winston, ci şi pentru miile de angajaţi.

Ceea ce a făcut Bell Atlantic (ca de asemenea IBM şi alte peste 300 de alte companii mari) a fost de a înlocui sistemul perimat de pensii DB cu un plan nou de pensii, mai atrăgător, care a fost promovat de consultanţii din domeniu. Până şi numele acestuia este plăcut: „cash balance” (sold de casă).

Articolul continuă explicând diferenţa dintre un cont „cash balance” şi un plan de pensie DC, cum este cel 401 (k), şi care constă în faptul că acest tip de cont nu poate fi afectat de prăbuşirea pieţei bursiere. Problema în cazul angajatului este modul în care este calculat beneficiul... şi, aşa cum a fost de aşteptat, calculul a fost executat în aşa fel încât venitul să fie profitabil din punct de vedere al angajatorului şi nu foarte avantajos pentru angajat. În acest caz, doamna Winston a primit o sumă totală de 400.000 $, care este considerată de către unele persoane ca fiind o sumă apreciabilă de bani. Dar întrebările pe care eu le am, sunt: Poate ea s-a îi administreze în mod corespunzător? îi vor ajunge pentru tot restul vieţii? Ce se întâmplă dacă îi pierde pe toţi, aşa cum au făcut mulţi dintre cei care au primit o sumă ce a reprezentat o plată unică?

Peter fură de la Paul

Problema în cazul planului de pensii al angajatului nu reprezintă numai un subiect al Statelor Unite. Este o problemă mondială. Pe adresa de internet numită Investordaily com, am găsit un articol din data de 2 februarie 2003, care relatează faptul că, în Marea Britanie, numărul de companii care nu mai oferă schemele DB aşa

cum sunt ele numite acolo – pentru noii angajaţi, aproape s-a dublat de la 46 în 2001, la 84 în 2002. Acest lucru înseamnă că, în 2 ani, noilor angajaţi ai unui număr 130 de companii britanice nu li se mai oferă o pensie.

Asociaţiile de angajaţi şi sindicatele îşi manifestă nemulţumirea încercând să facă tot ceea ce pot pentru a proteja beneficiile angajaţilor prin planurile de pensii DB. Pot striga şi se pot împotrivi oricât vor, realitatea crudă şi dură a problemelor financiare este aceea că beneficiile angajaţilor sunt costisitoare. Investitorii cunosc faptul că aceste beneficii reprezintă o cheltuială, nu numai pentru companie, ci şi pentru investitor. Din această cauză, investitorii, care de obicei se află de cealaltă parte a baricadei, cer din răsputeri reducerea cheltuielilor legate de beneficiile angajaţilor. Ironia este aceea că astăzi angajaţii sunt şi investitori. Deci, cine ia banii? În multe situaţii este exact un exemplu în care Peter fură de la Paul. Pe de o parte, angajatul vrea beneficiile, iar pe de altă parte, angajatul, care este investitor, vrea ca profitul companiei şi valoarea acţiunilor să crească. Dacă profitul companiei nu creşte din cauza cheltuielilor foarte mari în privinţa pensiilor, valoarea pensiilor scade. Aşadar cine ia banii angajaţilor? Pot fi angajaţii înşişi? Pot fi foştii

angajaţi, acum pensionari, cei care acţionează împotriva noilor angajaţi?

Cât de costisitoare sunt planurile de pensie DB?

Articolul din revista *Forbes* se încheie cu acest avertisment: „Milioanelor de oameni din generaţia *baby-boom*, care mai au încă norocul de a beneficia de o pensie bună pe perioada pensionării, le reamintim să fie recunoscători pentru ceea ce au astăzi”.

De ce ar trebui să fie îngrijoraţi lucrătorii care deţin un plan de pensie DB? Următoarea listă reprezintă cele zece companii care au cele mai reduse planuri de pensii DB din anul 2003, cu valoarea calculată în miliarde de dolari:

1. General Motors — 94,7 —
2. Ford — 46,6 —
3. IBM — 25,3 —
4. ZBE — 19,6 —
5. Boeing. — 17,7
6. Exxon —

	15,5
	—
7. DuPont	13,0
	—
8. Verizon	13,0
	—
9. Lucent	11,9
	—
10. Delphi Auto	11,7

Sursa: rapoartele financiare anuale ale companiilor

Dacă veţi studia lista veţi înţelege de ce zâmbesc atunci când aud pe cineva spunând, „Investesc numai în companii de renume”. Când mă gândesc la aceste companii mari, cum ar fi General Motors şi Ford Motor Company, mă întreb câte maşini trebuie să vândă aceste două companii pentru a recupera deficitul de 140 de miliarde de dolari al fondurilor lor de pensii?

Cât de mult costă angajaţii care au ieşit la pensie

Articolul intitulat „Adio, pensii” al revistei *Fortune,* din 17 martie 2003, susţine că aceste companii de renume plătesc actualmente suma de 111 miliarde de dolari în fiecare an, celor 21 de milioane de foşti angajaţi care au

ieşit deja la pensie. Să discutăm despre cheltuielile anuale ale acestor companii faţă de angajaţii care nu mai lucrează pentru ele. Nici nu pot să-mi explic cum poate creşte valoarea acţiunilor acestor companii dacă numărul foştilor angajaţi continuă să se mărească şi piaţa bursieră se menţine la aceeaşi valoare.

O problemă mondială

Este evident faptul că mulţi oameni nu vor putea să se pensioneze, fiind nevoiţi să lucreze până în momentul în care nu vor mai fi în stare să muncească. Deoarece populaţia lumii îmbătrâneşte, sisteme de protecţie din întreaga lume, pentru această categorie socială, se află în impas. S-a indicat faptul că, în plus, Japonia, Franţa şi Germania se află într-o situaţie mult mai proastă decât cea a Staelor Unite şi a Marii Britanii, în ceea ce priveşte modul în care se soluţionează problema numărului crescând al pensionarilor. Chiar în acest moment, muncitorii din Franţa se află pe străzi, protestând împotriva schimbărilor cu privire la sistemul de pensii. Cât de mult va mai dura până când aceleaşi proteste vor avea loc în Statele Unite şi Marea Britanie? Oare generaţia *baby-boom,* aceeaşi care a protestat împotriva războiului din Vietnam, va fi cea care va ieşi în stradă pentru a protesta, cerând reforma

sistemului de pensii?

Câştigând jocul banilor

Am menţionat despre jocul banilor în introducere, dar vreau să vă împărtăşesc acum modul în care acest joc mi s-a prezentat pentru prima oară şi cum l-am învăţat. Tatăl meu bogat a spus adesea:

— Viaţa a fost un joc al timpului şi al banilor.

După ce am avut probleme financiare, înainte de a împlini 30 de ani, el mi-a împărtăşit planul său în legătură cu jocul financiar.

— Pentru majoritatea oamenilor, mi-a spus el, anii de muncă sunt, de multe ori, caracterizaţi ea fiind acei ani cuprinşi între 25 şi 65 de ani. Cu alte cuvinte, noi muncim aproximativ 40 de ani. Dacă priveşti perioada de muncă a vieţii tale ca pe un joc al banilor, poţi împărţi acest joc în reprize, fiecare având o durată de 10 ani. Aşadar, un meci de fotbal (american) profesionist este format din 4 reprize a câte 15 minute, iar perioada de muncă din viaţa ta este de 4 reprize a câte 10 ani fiecare.

Şi-a luat apoi carneţelul galben şi a notat:

Jocul banilor	
Vârsta	**Perioada jocului**

25 – 35	**Repriza 1 Repriza a l! –**
35 – 45	**a**
	Pauză
45 – 55	**Repriza a III-a Repriza**
55 – 65	**a IV-a**
	Prelungiri
	Final

Tatăl bogat era îngrijorat deoarece prima repriză a vieţii mele se afla într-o mare dezordine financiară. Folosind carneţelul său pentru a-mi demonstra ideea sa, el a notat următoarele:

Vârsta între 25 – 35 de ani Prima repriză Venit

Cheltuieli

Active	*Pasive*
Niciuna	*700000 $*

— Ai pierdut prima repriză, mi-a spus el. Dacă nu-ţi pui lucrurile în ordine şi nu înveţi din greşelile tale, întreaga ta

viaţă va fi un haos financiar.

Ceea ce mi-a spus era adevărat. În primul sfert al vieţii mele financiare, am pierdut prima mea afacere, am fost copleşit de datorii, de ruşine şi continuam să fiu un om de afaceri neglijent. Unul dintre motivele pentru care m-am decis să părăsesc Hawaii-ul, în jurul vârstei de 35 de ani, a fost acela că a trebuit să-mi fac ordine în viaţă. Între 25 şi 35 de ani, viaţa mea s-a rezumat la distracţii, la a face surfing, la a juca rugby, la a alerga după femei şi la a încerca să mă îmbogăţesc repede. Ştiam că trebuia să fac nişte schimbări. În 1984, la vârsta de 37 de ani, am părăsit Hawaii-ul pentru a o lua de la capăt. Am plecat din Hawai pentru a deveni o persoană nouă.

Cartea din seria *Tatăl bogat*, intitulată *Rich Dad s Retire Young Retire Rich / Penswneazd-te tânăr şi bogat* se referă la perioada din cea de-a doua repriză a vieţii mele. Cei care au citit cartea îşi reamintesc poate de decizia pe care am luat-o, în decembrie 1984, aflându-mă pe pârtiile de schi din Canada, de a mă retrage din activitate în mai puţin de 10 ani. În 1994, Kim şi cu mine am ieşit la pensie. Eu aveam 47 de ani, iar ea, 37 de ani. Ne atinseserăm scopul de a câştiga jocul banilor, în cazul meu până la „pauza de joc”, iar în cazul lui Kim până la „sfârşitul primei

reprize”.

Câştigarea jocului banilor este definită prin faptul că banii ne vin mai degrabă din activele noastre decât de pe urma muncii noastre şi reprezintă o sumă mai mare decât cea a cheltuielilor noastre, în 1994, Kim şi cu mine aveam în jur de 10.000 $ pe lună proveniţi din investiţiile noastre şi cheltuiam 3.000 $. Deşi nu eram bogaţi, eram independenţi din punct de vedere financiar. Nu mai aveam nevoie să muncim. Nu ne trebuia o pensie de la companie sau de la stat. Câştigasem jocul banilor fără a lua în calcul alte schimbări ale situaţiei noastre financiare.

După câştigarea jocului, la vârsta de 47 de ani, mi-am luat liber pentru următorii 2 ani spre a contempla viaţa. În timpul acestei perioade am scris varianta iniţială a lucrării *Tată bogat, tată sărac* şi am creat jocul CASHFLOW 101. De asemenea, în această perioadă, împreună cu o parte dintre partenerii mei, am înfiinţat câteva companii petroliere şi miniere, în diferite părţi ale lumii. Unele dintre aceste companii au rezistat, altele au dispărut.

În mai 2000, am primit un telefon pentru a fi invitat la emisiunea lui Oprah Winfrey şi urmarea o cunoaşteţi deja. *Tată bogat, tată sărac* a fost cunoscută în întreaga lume şi dintr-odată am devenit faimos. A treia repriză a vieţii

mele, perioada între 45 şi 55 de ani, a fost una care a depăşit până şi cele mai îndrăzneţe dintre visele mele. Nu-mi imaginasem niciodată că voi petrece o oră în compania lui Oprah şi că, de asemenea, voi fi invitatul emisiunii *Today,* CNBC, precum şi al altor programe de radio şi televiziune din lumea întreagă şi că voi avea cinci dintre lucrările mele pe lista *The New York Times* a celor mai bine vândute cărţi. Deşi prima repriză a vieţii mele a reprezentat un dezastru din punct de vedere financiar, a doua şi a treia repriză au fost extraordinare.

Vârsta între 35 – 45 de ani A doua repriză

Venit	***10000$***
Cheltuieli	***3000$***

Active	***Pasive***

Acum, când mă îmbarc în cea de-a patra repriză a jocului banilor, nu fac nimic diferit. Sunt încă un antreprenor, construind afaceri în sectorul P şi investind în proprietăţi imobiliare şi alte investiţii din sectorul I. Cu alte cuvinte, jocul rămâne acelaşi... eu doar continuu să fiu din ce în ce mai bun, cu fiecare repriză în parte. Îngrijorarea mea este dată de faptul că mulţi din generaţia *baby-boom* se trezesc dându-şi seama că nu au destul timp şi bani şi nu ştiu regulile acestui joc. A doua jumătate a acestei cărţi explică felul în care se câştigă în jocul banilor, chiar dacă nu aveţi bani şi timp.

În ciuda faptului că, în prima repriză a vieţii mele, am fost un perdant în domeniul antreprenorial şi imobiliar, viaţa mi s-a schimbat în momentul în care m-am decis să iau mai în serios jocul banilor.

De ce continui

O întrebare care mi se adresează adesea este: „Dacă vă puteţi permite să vă retrageri la pensie, de ce continuaţi să munciţi?” Există patru răspunsuri la acesastă întrebare:

1. Primul răspuns îl constituie faptul că îmi place jocul de a construi afaceri şi de a investi, cu precădere în proprietăţile imobiliare. Voi continua, probabil, să particip la aceste jocuri pentru tot restul vieţii mele. Când m-am retras la „pauza de loc” şi am ieşit din această competiţie, am început să joc golf, am devenit foarte plictisit şi am avut senzaţia că îmi irosesc viaţa. Pentru mine, banii nu reprezentau decât scorul final al jocului... iar eu pierdeam acest joc. După ce am avut o pauză de doi ani, am reintrat în joc.
2. Al doilea răspuns îl reprezintă faptul că sunt îngrijorat de adâncirea prăpastiei, în întreaga lume, dintre cei care au totul şi cei care nu au nimic. Sunt îngrijorat, de asemenea, de numărul mare de oameni care nu vor fi în stare să iasă la pensie, din simplul motiv că au pierdut în jocul banilor, în ciuda faptului că au muncit toată viaţa lor. Mulţi dintre colegii mei de generaţie se află la începutul reprizei a patra a jocului, dar sunt în urmă cu punctajul.
3. Răspunsul numărul trei este acela că mă tulbură

lăcomia celor care sunt deja bogaţi. Mulţi dintre aceia care au furat bani de la corporaţiile în care au lucrat erau deja foarte bogaţi. Cum poate cineva care are deja peste 100 de milioane de dolari, să vrea să fure şi mai mulţi bani de la angajaţi şi investitori, este peste puterea mea de a înţelege.

4. Al patrulea motiv îl constituie faptul că ignoranţa din instituţiile noastre de învăţământ este dăunătoare pentru ţară. Mă îngrijorează, cu adevărat, faptul că sistemul nostru şcolar continuă să ignore importanţa educaţiei financiare pentru toţi elevii. Îndiferent dacă un elev este foarte bun sau slab, bogat sau sărac după ce termină şcoala, dacă o termină, fiecare dintre noi va întrebuinţa banii. Faptul de a învăţa administrarea şi investirea banilor reprezintă o îndemânare care face parte din viaţă şi de care toţi avem nevoie. De ce nu avem, în şcolile noastre, un program adecvat cu privire la finanţe, este o problemă care mă depăşeşte.

Dacă ar fi să răspund de educaţia financiară din şcolile noastre, unul dintre primele lucruri pe care l-aş preda copiilor este codul fiscal. Le-aş explica celor tineri că cele mai multe dintre scutirile de taxe şi impozite se acordă oamenilor care au o afacere şi foarte puţine sunt oferite

angajaţilor. Poate că acest lucru concret îi va determina pe mulţi dintre tineri să devină antreprenori, oameni de afaceri care creează locuri de muncă şi accelerează economia globală, aşa cum au procedat Henry Ford, Anita Roddick, Bill Gates, Michael Dell, Rupert Murdoch, Akio Morita şi Richard Branşon.

Puteţi pierde după ce câştigaţi

Unul dintre motivele pentru care jocul banilor este atât de important este faptul că puteţi pierde după ce câştigaţi. De exemplu, să spunem că scorul la pauză, într-un joc de fotbal (american), este de 24 la 14. Chiar dacă echipa învinsă nu mai marchează, la sfârşitul meciului va deţine cele 14 puncte pe care le-a avut până la pauză... cu toate că scorul final este de 48 la 14.

Jocul banilor este diferit. Folosind încă o dată jocul de fotbal ca exemplu, o persoană poate avea un scor la pauză de 24 la 14, însă, spre deosebire de fotbal, poate deţine la final un scor de 24 la 0. Cu alte cuvinte, o persoană poate avea un câştig financiar în cea de-a doua repriză, păstrând punctele pe tabelul de marcaj, dar pierzându-le pe toate în cea de-a patra repriză a jocului.

Înainte de prăbuşirea pieţei bursiere, care a început în martie 2000, mulţi oameni au câştigat financiar. Mulţi au

fost milionari pe hârtie. Câţiva chiar şi-au părăsit slujbele. După prăbuşire, au aflat, în modul cel mai neplăcut, faptul că un scor câştigător al unei reprize poate fi pierdut într-o altă repriză.

Mulţi dintre colegii mei de generaţie se apropie de începutul celei de-a patra reprize a vieţii lor, deţinând nimic concret după anii lor de muncă. Mulţi ascultă de consilierii lor financiari care le spun să „investească pe termen lung”. Problema în legătură cu acest sfat este aceea că ei se află în a patra repriză a jocului banilor lor. Ceea ce au avut este pierdut. Mulţi care au câştigat înainte de pauză, au pierdut în ultima repriză... iar Bătrânul Timp merge în continuare, înainte. Zilele trecute am citit un articol care spunea că două treimi din oamenii de astăzi trăiesc mai mult de 65 de ani. Durata de viaţă este mult mai lungă decât cea de pe vremea în care sistemul de Asigurări Sociale a fost creat, însă vârsta pensionării a rămas încă de 65 – 67 de ani.

Piloţii pierd

După absolvirea din 1969, în loc să conduc vapoarele, m-am înscris ca voluntar în Marina Militară a Statelor Unite şi m-am dus la şcoala de pilotaj din Pensacola. Între 1969 şi 1974, în loc să fiu ofiţer pe vas, am devenit pilot militar.

Mulţi dintre colegii mei, ofiţeri în Marina Militară, au devin piloţi de aviaţie în cadrul companiilor comerciale United American, Eastern, Western, Hawaiian, TWA, Northwest şi U.S. Air. În anii *70,* meseria de pilot de avioane comerciale era o profesiune care se bucura de o anumită reputaţie, fiind foarte bine plătită. Încă o dată însă, Bătrânul Timp a continuat şi lucrurile s-au schimbat. Dacă aţi observat, astăzi, unele dintre liniile aeriene enumerate nu mai există, sau se află în pragul falimentului. În prezent, mulţi dintre acei piloţi nu au nicio nicio pensie sau deţin pensii a căror valoare a fost micşorată considerabil.

Ediţia din 1 iulie 2003 a ziarului *The Wall Street Journal* a publicat un articol care se intitulează: „Mulţi lucrători se află în necunoştinţă de cauză în legătură cu starea pensiilor lor”. Articolul începe astfel:

Pentru milioanele de muncitori americani, câteva probleme în legătură cu pensionarea sunt mai vitale decât sănătatea sau planurile lor de pensie. Însă companiile au câştigat lupta pentru a păstra secrete informaţiile foarte importante în legătură cu planurile lor.

Lupta se derulează în mijlocul creşterii alarmante a problemelor legate de soarta pensiilor. Unii angajatori, în special cei din industria oţelului, au distrus planurile de

pensie vechi de zeci de ani. Multe alte companii au redus beneficiile legate de pensionare, restructurându-şi planurile. Iar acum, companiile duc tratative pe coridoarele Congresului pentru a schimba structura în privinţa pensiilor, pentru a le permite să depună contribuţii mai mici de pensie şi să ofere plăţi mai mici atunci când lucrătorii ies la pensie.

Cu toate acestea, angajaţii şi pensionarii nu au aproape nicio posibilitate de a afla în ce situaţie financiară se află pensiile lor la momentul actual – în parte, din cauza faptului că companiile au rezistat tentativelor de a le determina să permită accesul la informaţii. Rezultatul este acela că angajaţii sunt obligaţi să afle dacă pensiile lor se află, la momentul actual, în vreun pericol.

Articolul continuă să explice că înainte era mai uşor pentru angajaţi să afle informaţii în legătură cu starea pensiilor lor. Însă în 1995, totul s-a schimbat. Congresul a început să ceară companiilor să ofere mai multe detalii referitoare la situaţia planurilor de pensie, către PBGC. Această instituţie este o agenţie semipublică de asigurări a cărei obligaţie se pare că este aceea de a asigura pensiile lucrătorilor, de unde şi denumirea de PBGC – Pension Benefit Guaranty Corporation (Compania de Garantare a

Beneficiilor destinate Pensiilor). În schimbul acestor informaţii către guvern, referitoare la situaţia pensiilor din cadrul unei companii, companiile au cerut PBGC să nu divulge cetăţenilor nicio informaţie primită. Cu alte cuvinte, după 1995, angajaţii nu au mai avut posibilitatea să afle situaţia planului lor de pensie.

Compania le ia pensia piloţilor

De asemenea, acest articol explică modul în care piloţii Statelor Unite şi-au pierdut beneficiile pensiilor, din cauza faptului că nu au putut să afle nicio informaţie în legătură cu situaţia acestora.

Pe data de 31 martie, compania U.S. Airways Group a suprimat planul de pensii pentru 7.000 de piloţi activi şi pensionari.

Acest lucru înseamnă că 7.000 de piloţi şi-au pierdut brusc pensia şi toţi banii care se aflau în contul de pensie. Compania U.S. Airways Group şi-a băgat în buzunar 387 de milioane de dolari... bani din fondul de pensii care aparţinea piloţilor. Acesta nu este un caz izolat. Multe companii au folosit tactici similare pentru a-i face pe cei bogaţi şi mai bogaţi, iar lucrătorii au rămas fără slujbe sau fără pensii. Ca urmare, întrebarea este următoarea: Cât de sigur este fondul dumneavoastră de pensie? Cum puteţi

afla dacă agenţiei PBGC nu i se cere să vă spună?

Bătrânul Timp nu aşteaptă pentru nimeni

Articolul din *The Wall Street Journal* descrie felul în care unii pensionari fac faţă pierderilor pensiilor:

Pensionarii care suferă de anumite handicapuri vor fi printre cei mai puternic afectaţi, deoarece ei au pierdut pensia suplimentară pentru handicap. Hugh Greenwood, care s-a pensionat în 1997, a pierdut sjima de 2.000 $ pe lună care se adăuga pensiei sale oferite sub forma unei singure plăţi. Soţia domnului Greenwood s-a reangajat în câmpul muncii, iar fostul pilot, în vârstă de 67 de ani, va face probabil acelaşi lucru.

Dacă aplicaţi calculul jocului banilor învăţat de la tatăl bogat, în cazul lui Hugh Greenwood, se pare că, în multe feluri, el a ieşit victorios din acest joc la sfârşitul celei de-a patra reprize. Dintr-odată, din cauza unei schimbări a economiei mondiale, el porneşte cu absolut nimic... şi în criză de timp.

Veţi munci la nesfârşit?

În primul sfert al vieţii mele, pe când mă luptam cu probleme financiare, l-am întrebat pe tatăl bogat ce s-a întâmplat cu oamenii care nu au nimic la sfârşitul celei de-a patra reprize.

— Au intrat în prelungiri, mi-a spus el încet.

Cu alte cuvinte, s-ar putea ca ei să fie nevoiţi să muncească pentru tot restul vieţii lor, ceea ce nu este neapărat un lucru rău, atâta timp cât sunt în stare să muncească. De fapt, eu cred că munca ne menţine mai sănătoşi şi mai fericiţi. Ştiu acest lucru deoarece eu m-am retras din activitate la 47 de ani şi mi s-a părut deprimant... motiv pentru care continuu să lucrez chiar dacă nu sunt nevoit s-o fac.

Orele suplimentare după cel de-al patrulea sfert nu reprezintă un lucru rău, atâta timp cât vă face plăcere ceea ce faceţi. Una dintre problemele cu care se confruntă piloţii liniilor comerciale este aceea că trebuie să se pensioneze la vârsta de 60 de ani.

Una din recomandările mele către oameni este aceea că, dacă sunteţi puşi în faţa unei situaţii financiare în care trebuie să lucraţi ore suplimentare, ar fi bine să faceţi ceva care vă produce plăcere, atâta timp cât doriţi să lucraţi. Cu alte cuvinte, nu fiţi asemenea unora dintre colegii mei de clasă care sunt piloţi cu experienţă şi care nu mai au altă profesie. Şi nu uitaţi, chiar dacă vă simţiţi în putere şi sănătoşi astăzi, va veni timpul când veţi pune capăt reprizelor de muncă şi veţi dori, într-adevăr, să vă

retrageţi şi să nu mai faceţi nimic. De asemenea, nu uitaţi că şi dacă nu faceţi nimic poate fi costisitor.

Acordaţi atenţie Bătrânului Timp

Aşa cum a spus tatăl bogat:

— Fiecare investitor trebuie să ştie când o floare este pe cale să înflorească... şi cât timp va sta înflorită.

Acest lucru înseamnă că fiecare investitor trebuie să acorde atenţie timpului. Aşa cum este situaţia în care se află acum generaţia mea, ceea ce a funcţionat pentru generaţia părinţilor noştri s-ar putea să nu mai funcţioneze pentru mulţi dintre noi. Acest lucru înseamnă că un investitor trebuie să acorde mai multă atenţie ciclurilor. Milioane de persoane din generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial au pierdut miliarde de dolari, din simplul motiv că au ascultat de agenţii de vânzări şi n-au reuşit să observe schimbarea acestor cicluri.

Astăzi ştim cu toţii că bursa creşte şi scade, aşa cum cei mai mulţi dintre noi ştiu că primăvara îi urmează iernii, iar iarna îi urmează toamnei. Chiar şi în Hawaii, unde este vară tot timpul anului, noi, cei care facem surfing, suntem atenţi la schimbările de sezon. Ştiam că în timpul verii, valurile sunt mari pe coasta de sud. Iarna, valurile sunt mari pe coasta de nord.

Atunci când volumul *Profeţiile tatălui bogat* a fost lansat pentru prima oară, în toamna anului 2002, mulţi dintre aşa-numiţii jurnalişti financiari zeloşi m-au întrebat cum am putut prezice o prăbuşire a pieţei bursiere. Răspunsul meu a fost:

— Deoarece fiecare investitor profesionist ştie că toate pieţele cresc şi scad. A prezice o prăbuşire a bursei este similar cu a prezice venirea iernii în Mâine.

Deşi răspunsul este cât se poate de simplu, mulţi jurnalişti din domeniul financiar au dorit să mă contrazică, încercând să nege orice posibilitate a faptului că bursele se prăbuşesc sau că urmează o altă prăbuşire. În loc să accepte, pur şi simplu, ciclurile naturale ale pieţei bursiere, mulţi au repetat ceea ce au învăţat din reclamele de vânzare ale consilierilor lor financiari, spunând că:

— Istoria a demonstrat că piaţa bursei a crescut, în medie, cu 9% pe an.

Vorbim despre o reclamă de vânzare care să-l momească pe investitorul simplu. Un investitor profesionist ştie că bursa creşte şi scade. Răspunsul meu standard pentru această declaraţie referitoare la creşterea medie este:

— Numai investitorii de rând investesc ţinând cont de

creşterea medie.

Un alt răspuns pe care îl folosesc este:

— Temperatura medie în Mâine este de 21° C. Acest lucru nu înseamnă că, în ianuarie, purtaţi numai un pulover.

Cel de-al doilea răspuns este, de obicei, peste puterea lor de a înţelege.

Materii prime în 1996, când piaţa bursieră a început să crească, am început să investesc în materii prime, cum ar fi aurul, argintul şi petrolul. Un prieten de-al meu bancher, care a descoperit brusc un interes în fondurile mutuale şi în piaţa bursieră, s-a întrebat de ce am investit în materii prime în loc de hârtii de valoare.

— Deoarece ciclul materiilor prime este de 25 de ani, a fost răspunsul meu. Ele au căzut în dizgraţie în 1980. Acum, când ne apropiem de anul 2000, a venit timpul să începem, să cumpărăm, când încă preţul lor este scăzut.

El m-a ignorat şi a continuat să cumpere, până în anul 2002, fonduri mutuale de investiţie în înalta tehnologie, încercând să se împotrivească tendinţei, încrezându-se în sfaturile agentului său de bursă să „cumpere la preţ scăzut” şi „la preţ mediu”. A trebuit să piardă aproape totul ca, în final, să se oprească din a cumpăra şi, în

momentul în care bursa a scăzut, să-şi dea seama că se lupta cu o schimbare a ciclurilor. Am menţionat deja tendinţa ciclului de 20 – 10 – 5, dar îl voi explica mai amănunţit în a doua jumătate a acestei cărţi.

Materiile prime sunt lucruri precum aurul, argintul, carnea de porc, porumbul, cafeaua, benzina, motorina şi alte elemente concrete. Ca student, în timpul petrecut pe mare, la bordul navei, am început să studiez relaţia dintre ciclurile pieţei bursiere şi ciclurile pieţei de consum. Unul dintre lucrurile pe care le-am învăţat este acela că, atunci când preţurile sunt ridicate, începi să te retragi din acea piaţă şi să te orientezi către următoarea. Aceasta reprezintă investiţia, respectând ciclurile Bătrânului Timp.

Aşa cum voi arăta mai târziu, pieţele bursiere par să se mişte într-un ciclu de 20 de ani. În 1973, bursa a început să scadă. Se pare că acest fenomen durează în jur de 10 ani. În 1983, imediat după ce piaţa de mărfuri s-a prăbuşit, respectiv, cea a aurului şi a argintului în 1980, piaţa bursieră a început să se redreseze, ajungând, în anul 2000, la cea mai înaltă cotă. Pentru că piaţa bursieră a crescut, mulţi investitori inteligenţi au început să investească în bunuri de larg consum. De ce? Deoarece se pare că acesta este ciclul pe care Bătrânul Timp l-a stabilit

în privinţa pieţei bursiere. Aşadar, cine a luat banii celor care au investit în fonduri mutuale? Au fost agenţii lor de bursă sau Bătrânul Timp?

Globul de cristal

Dacă vreţi să vedeţi viitorul într-un glob de cristal, studiaţi demografia. Generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial a reprezentat o mare creştere a populaţiei. În anii 1970, când aceştia au terminat şcoala şi s-au angajat, s-au căsătorit, şi-au întemeiat o familie şi au început să-şi cumpere case. Acest lucru a avut drept rezultat o creştere a preţului locuinţelor în anii 70. În anii 90, când ei au atins vârsta de 40 – 50 de ani, au afectat puternic creşterea pieţei bursiere, producând una dintre cele mai mari creşteri din istorie. În 2010, când va începe să iasă la pensie, această generaţie va produce o puternică creştere şi descreştere pe multe pieţe bursiere. În 2010 se va pune întrebarea: „Spre ce şi încotro se îndreaptă această generaţie?” Elucidaţi acest lucru din timp şi veţi ajunge bine din punct de vedere financiar. În anul 2030, puteţi prezice cu uşurinţă încotro se vor îndrepta mulţi dintre aceştia. Din nou, aveţi în vedere tendinţa ciclului de 20 de ani, produs de această dată de situaţia demografică. Vestea cea bună este că s-ar putea

ca noi toţi să trăim mult mai mult, posibil să depăşim 100 de ani. Acest lucru va produce o altă explozie.

Dacă vreţi să deveniţi bogaţi, intuiţi unde va fi această creştere puternică şi veţi evita prăbuşirile. Dacă urmăriţi statisticile demografice, este ca şi cum aţi ghici într-un glob de cristal. Atunci când am scris *Profeţiile tatălui bogat,* am analizat globul de cristal cunoscut sub denumirea de demografie. Problema a fost aceea că nu am avut nicio idee de cât de gravă este situaţia. Nu numai că planurile de pensie ale multora din generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial au rămas fără bani, în aceeaşi situaţie se află şi planurile de pensie ale multor corporaţii, precum şi trezoreria federală a guvernului său, mult mai clar, se află într-un foarte mare impas financiar.

Respectaţi Bătrânul Timp

Pentru a fi un investitor foarte priceput, trebuie să respectaţi Bătrânul Timp şi impactul pe care acesta îl are asupra realizărilor financiare ale unei persoane. Unele dintre ciclurile şi tendinţele cărora o persoană trebuie să le acorde atenţie, sunt:

FERESTRE DESCHISE OPORTUNITĂŢILOR

Zilele trecute, am ascultat o emisiune de radio în care moderatorul intervieva doi aşa-numiţi experţi financiari.

— Warren Buffett *investeşte* în obligaţiuni care reprezintă factori de risc ridicat, a spus unul dintre experţi. Acesta este motivul pentru care îi sfătuiesc pe clienţii mei să facă acelaşi lucru.

— Warren Buffett *a investit* anul trecut în obligaţiuni care reprezintă factori de risc ridicat, a răspuns cel de-al doilea expert. Anul acesta, el a scăpat de ele.

Acesta reprezintă un exemplu de ferestre deschise oportunităţilor. În timpul înfloririi de pe piaţa bursieră, mulţi investitori au început să-l imite pe Warren Buffett şi au investit în acţiuni. Aşa cum am precizat la începutul acestei cărţi, Warren Buffett s-a retras de pe piaţa de valori exact în perioada în care milioane de investitori începători s-au grăbit să investească. După cum se spune, *timpul nu aşteaptă pe nimeni.* Acelaşi lucru este valabil şi în cazul oportunităţilor.

SCHIMBĂRILE DIN VIAŢĂ

Unul dintre motivele pentru care conceptul tatălui bogat, în legătură cu cele patru reprize ale jocului banilor, este foarte important îl constituie faptul că viaţa se schimbă. Am mai mulţi prieteni care s-au aflat pe culmi financiare înalte, până la vârsta de 45 de ani. După aceea, criza din mijlocul vieţii i-a lovit puternic. Unii şi-au părăsit

slujbele. Unii au divorţat şi au pierdut totul. Câţiva au divorţat şi au pierdut totul, nu doar o singură dată. Un prieten a devenit infirm şi nu are asigurare pentru invaliditate. Astăzi, din cauza reducerii masive a locurilor de muncă, mulţi oameni o iau de la capăt, exact atunci când ar trebui să se oprească din muncă.

Astăzi, educaţia financiară a unei persoane este mai importantă decât a fost vreodată, din simplul motiv că lucrurile se schimbă cu o rapiditate nemaiîntâlnită până acum. Cu ani în urmă, tatăl bogat a desenat Cadranul BANILOR şi m-a întrebat:

— În care sector ţi-ai dori să te afli la sfârşitul vieţii?

— Evident că mi-aş dori să mă aflu în sectorul I, am răspuns eu, după ce am studiat, pentru ceva timp, cadranul.

— De ce nu începi de pe-acum cu acest sector dacă îţi propui să ajungi în sectorul I? mi-a spus el, apoi.

Acesta este motivul pentru care el a început să mă înveţe despre investiţii, încă de când eram un băieţaş, începând cu jocul Monopoly. Unul dintre motivele pentru care am fost în stare să mă redresez financiar după dezastrul din primul sfert l-a constituit faptul că am avut abilităţile celor din sectorul I. În cea de-a doua parte a

acestei cărţi, voi împărtăşi câteva idei despre modul în care puteţi dobândi câteva abilităţi necesare investitorului, fără a risca mulţi bani.

Aud astăzi mulţi politicieni şi jurnalişti cerând crearea mai multor locuri de muncă. După părerea mea, noi avem nevoie *nu numai* de slujbe... avem nevoie de o pregătire financiară mai mare. Aşa cum am mai menţionat şi în alte cărţi, o slujbă nu este decât o soluţie de scurtă durată pentru o problemă pe termen lung... aceea despre felul în care să supravieţuim financiar, cu precădere atunci când nu lucrăm sau nu mai suntem în stare să mai lucrăm ori am pierdut totul şi trebuie să o luăm de la început.

O mare problemă, astăzi, o constituie faptul că şcolile noastre se concentrează numai pe sectoarele A ŞI L din cadran, când ar trebui să înceapă a se ocupa mult mai mult de sectorul I.

NU VĂ AŞTEPTAŢI SĂ CÂŞTIGAŢI

DE FIECARE DATĂ CÂND ARUNCAŢI ZARURILE

Mulţi investitori au pierdut bani deoarece, la un moment dat, au fost norocoşi. În timpul creşterii spectaculoase a bursei, mulţi investitori începători au avut noroc, au câştigat câţiva bani, şi-au pierdut banii şi, în speranţa că vor avea mai mult noroc, au investit mai mult – ca în final

să piardă totul în joc.

Una dintre cele mai dure lecţii pe care a trebuit s-o învăţ este aceea că, dacă la un moment dat am câştigat bani de pe urma unei investiţii, nu înseamnă că voi câştiga iarăşi, chiar dacă îmi voi plasa banii în acelaşi tip de investiţie.

Concluzia este aceea că pieţele de valori se mişcă odată cu timpul. Sfatul de a investi pe termen lung, de a cumpăra, de a păstra şi de a te ruga, este ridicol atunci când bursa îşi schimbă direcţia sau îşi schimbă ciclurile, cum ar fi transferarea ciclului, de la acţiuni spre materii prime.

NU ÎNSEAMNĂ CĂ VEŢI FI DEŞTEPT ŞI MÂINE DOAR PENTRU CĂ SUNTEŢI DEŞTEPT ASTĂZI

În timpul şedinţelor mele din cadrul companiei, mă uit deseori la personalul din sală, format în mare parte din oameni în jurul vârstei de 20 – 30 de ani. „Dacă astăzi ar fi să candidez pentru o slujbă, nu mi-aş oferi un post”, este părerea mea pe care o exprim de faţă cu ei. Marea problemă de astăzi nu o constituie discriminarea pe bază de vârstă sau naţionalitate, marea problemă, astăzi, este discriminarea în raport cu tehnologia. Cu alte cuvinte, nu m-aş angaja pe mine însumi, deoarece sunt depăşit din punct de vedere tehnologic. Din fericire, sunt proprietarul

acestei companii.

MAREA CRIZĂ ECONOMICĂ REVINE

Din punct de vedere istoric, dacă o persoană ajunge să trăiască până la vârsta de 75 de ani, acea persoană va trece printr-o criză economică şi două recesiuni. Ultima criză economică a început în 1930. Din moment ce nu am trecut printr-o criză economică de mai bine de 70 de ani, putem să ne aşteptăm la una, în orice moment. În anii 1930, guvernul federal a restrâns acordarea creditelor, o mişcare despre care mulţi economişti spun că a adâncit criza economică. Învăţând din acea greşeală, după 2001, Banca Centrală a inundat piaţa cu bani fără valoare reală şi dobânzi mici pentru credite bancare, în loc să restrângă acordarea creditelor. Astăzi avem o economie în care oamenii ori au prea mulţi bani, ori nu au deloc bani. Astăzi avem investitori care au milioane de investit, în acelaşi timp în care şomerii stau la rând pentru a primi mâncare. Dacă ar fi o nouă criză economică, în care grup v-aţi dori să fiţi... în grupul fără bani sau în grupul cu bani?

Unul dintre motivele datorită cărora cei bogaţi devin mai bogaţi este acela că salariile angajaţilor nu au ţinut pasul cu evoluţia Bătrânului Timp. Publicaţia *New York Times* a avut un articol în care a comparat creşterea salariului

mediu al angajaţilor cu cea a preşedinţilor de companie. S-a specificat că, în timp ce salariul mediu a crescut de la 32 522 $ în 1970, la 35 864 $ în 1999, reprezentând o creştere de circa 10% de-a lungul unei perioade de 29 de ani (luând în calcul inflaţia şi valoarea dolarului din 1998), media reală a primelor celor 100 de preşedinţi din fruntea clasamentului (conform revistei *Fortune)* a crescut de la 1,3 milioane de dolari la 37,5 milioane de dolari, pe parcursul aceleiaşi perioade.

Cu alte cuvinte, în decurs de aproximativ 30 de ani, salariul angajaţilor a crescut cu până la 10%, iar plata preşedinţilor de companii a crescut cu 2 800%. Aceasta reprezintă o diferenţă extrem de mare ca timp şi bani.

Bătrânul Timp nu aşteaptă pe nimeni

Chiar dacă vă place sau nu, Bătrânul Timp merge înainte şi se schimbă. Să ignoraţi schimbările şi ciclurile Bătrânului Timp – doar să cumpăraţi, să păstraţi şi să vă rugaţi – este foarte periculos din punct de vedere financiar. Este evident faptul că mulţi investitori din rândurile generaţiei de după cel de-al Doilea Război Mondial nu vor fi niciodată în poziţia de a se pensiona, pentru simplul motiv că nu au fost în stare să observe că Bătrânul Timp evoluează. Aşa cum a spus tatăl bogat:

— Fiecare investitor trebuie să ştie când o floare este pe cale să înflorească... şi cât timp va sta înflorită.

Partea a doua a acestei cărţi discută modul în care puteţi să recuperaţi timpul pierdut.

—! Observaţiile lui Sharon g = – = – =

Auzim mereu relatări în legătură cu criza financiară a populaţiei în vârstă. Un studiu al Biroului de Recensământ al Statelor Unite, numit *65 + în Statele Unite,* a arătat foarte clar că segmentul populaţiei care a trecut de vârsta de 85 de ani este segmentul care creşte cel mai rapid din cadrul populaţiei.

Populaţia în vârstă – persoanele de 65 de ani şi peste – a numărat 35,6 milioane în 2002 (ultimul an pentru care avem aceste date). Ei au reprezentat 12,3% din populaţia Statelor Unite, aproximativ 1 persoană din fiecare 8 americani. Dar până în anul 2030, vor fi de 2 ori mai mulţi sau 20% din populaţie.

Creşterea numerică a populaţiei vârstnice, când este coroborată cu speranţa de viaţă mai mare şi cu criza Sistemului de Asigurări Sociale al Statelor Unite, este ceea ce constituie subiectul cărţii *Profeţiile tatălui bogat.* Robert vorbeşte despre cele 83 de milioane, din generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial, care împlinesc acum

vârsta de 55 de ani şi vor începe să se pensioneze în câţiva ani. Dacă presupunem că plata Asigurărilor Sociale este de 1.000 $ pe lună, acest lucru ar însemna 83 de miliarde de dolari pe lună, care vor trebui să fie finanţaţi de către Sistemul de Asigurări Sociale al Statelor Unite.

Acest lucru, împreună cu trecerea la planul de pensii DC, cu promisiunile financiare ale planului de pensie DB, cu rata scăzută a dobânzilor, cu scăderea preţului acţiunilor şi cu teama în legătură cu piaţa bursieră în general, creează o catastrofă financiară. Este absolut necesar ca oamenii să preia controlul vieţii şi viitorului lor financiar şi să nu se bazeze pe faptul că statul sau companiile în care au lucrat vor avea grijă de ei.

PARTEA AII-A

Cereţi *sfatu* ***investitor***

ÎNTREBARE:

„Puteţi transforma 10.000 $ în 10.000.000 $?”

Răspuns:

„Da... chiar şi în mai mult dacă vreţi”.

Patru motive pentru care se poate

Poate oricine transforma 10.000 $ în 10.000.000 $? Evident că răspunsul este nu. Dar mult mai mulţi oameni ar putea, dacă ar avea această dorinţă şi dacă ar primi un

sfat mai bun. A doua parte a acestei cărţi cuprinde sfaturi. Însă, înainte de a începe cu sfaturile, există patru puncte foarte subtile, dar în acelaşi timp simple, pe care trebuie să le menţionez înainte de a împărtăşi recomandările cu dumneavoastră. Cele patru puncte reprezintă cele patru motive pentru care atât de mulţi oameni nu devin investitori de anvergură.

Următorul capitol descrie aceste patru motive.

CAPITOLUL 10

Patru motive pentru care unii oameni nu pot deveni investitori de anvergură înainte de a discuta formula pe care eu o folosesc pentru investiţiile de anvergură, cred că este important să dezbatem cele patru motive pentru care unii oameni nu pot avea succes ca investitori de anvergură.

MOTIVUL 1: PUTEREA CUVINTELOR „NUPOT".

Într-o zi, după liceu, i-am spus tatălui bogat:

— Profesorul meu de ştiinţe naturale ne-a spus astăzi că, prin structura lui, bondarul nu ar trebui să poată zbura.

— Să sperăm că profesorul tău de ştiinţe naturale nu-i spune acest lucru şi bondarului.

„Nu puteţi face acest lucru aici".

În august 2003, am mers cu maşina pe străzile din Cape Town, Africa de Sud, unul dintre cele mai spectaculoase oraşe din lume. Mă aflam acolo pentru a ţine o cuvântare în faţa bancherilor uneia dintre cele mai mari bănci din Africa. Şofând de-a lungul falezei, gazda mea, care se afla pe bancheta din spate, mi-a spus:

— Cărţile dumneavoastră sunt bune. Îmi place ideea de a investi în proprietăţi şi de a avea un câştig pasiv care să fie continuu. Este o idee excelentă pentru ţara

dumneavoastră, dar nu se poate face acest lucru aici. Rata dobânzilor de aici este prea mare, ca urmare nu puteţi câştiga niciun ban în felul în care dumneavoastră spuneţi că se pot face. Fluxul pozitiv de numerar provenit din câştigul pasiv este imposibil de realizat aici.

Mergeam acum cu maşina în jurul unor clădiri, cu un design superb, din cadrul unuia dintre cele mai extraordinare proiecte de locuinţe pe care-l văzusem vreodată. Proiectele comerciale şi cele rezidenţiale sunt de mare clasă prin designul, inovaţia şi folosirea terenului. Oprindu-mă un moment pentru a-mi aduna gândurile, am respirat adânc şi am răspuns gazdei mele, cât mai politicos cu putinţă.

— S-ar putea ca dumneavoastră să nu reuşiţi să faceţi bani din investiţii imobiliare aici, în Cape Town, dar fiţi sigur că altcineva face bani.

Unul dintre motivele pentru care bondarii pot zbura îl constituie faptul că nu ştiu că nu pot zbura. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi investitori nu pot găsi investiţii foarte bune care să le aducă un câştig extraordinar, îl reprezintă faptul că îşi spun adesea că „Nu pot să faci asta aici” sau „Nu-mi pot permite” sau „Preţurile sunt prea ridicate”. Sau orice ar spune oamenii,

pentru a-şi justifica incapacitatea de a face ceea ce alţii fac.

Preţul de a spune „Nu pot”.

Henry Ford a spus: „În cazul în care crezi că poţi, atunci poţi. Când crezi că nu poţi, atunci nu poţi. În ambele cazuri, ai dreptate”.

Mergând mai departe pe străzile oraşului Cape Town, gazda mea a continuat cu opinia sa în legătură cu motivul pentru care ideile mele nu se pot aplica în acel loc.

— Preţul proprietăţilor imobiliare a crescut atât de mult în ultimii trei ani. Cum îşi poate permite cineva să aibă o casă, cu atât mai mult să investească în proprietăţi? Acesta este motivul pentru care spun că ideile dumneavoastră de investiţii nu vor putea fi aplicate în acest oraş.

Lăsându-l să sporovăiască, am privit pe fereastra maşinii şi am putut observa că oraşul Cape Town era unul de primă clasă şi că se câştigau o mulţime de bani în acel loc. Cu siguranţă că Africa de Sud şi Cape Town aveau problemele lor care-i ţineau departe pe mulţi investitori timizi, însă, cu toate acestea, mi-a fost limpede faptul că banii investitorilor se revărsau din abundenţă în acest oraş. Mulţi oameni deveneau foarte bogaţi. Gazda mea, pe

de altă parte, s-a lăsat învinsă de realitatea şi de atitudinea sa limitată. În acea zi am fost împreună aproape cinci ore. În acest timp am auzit-o spunând „nu pot”, de multe ori... de mult prea multe ori.

Vorbind direct

După absolvirea academiei, tatăl bogat a început să vorbească mai direct cu mine. El a fost mai puţin politicos, mai puţin amabil. A vrut ca eu să învăţ repede şi, ca atare, nu şi-a mai ales cu atenţie cuvintele, aşa cum făcea când eram copil. În timp ce gazda mea din Cape Town continua să vorbească, explicându-mi de ce era atât de greu să câştigi bani investind în proprietăţi imobiliare, m-am întors cu gândul la vremea când tatăl bogat îmi spunea:

— Oamenii săraci şi oamenii leneşi folosesc cuvintele *nu pot* mult mai des decât oamenii de succes. Ei folosesc aceste cuvinte pentru că este mai uşor decât să spui *pot.* Dacă spuneţi că nu puteţi să faceţi ceva, nu trebuie să faceţi... chiar dacă puteţi.

Aruncând o privire spre gazda mea, care se uita pe fereastra maşinii în timp ce vorbea, mi-am dat seama că a ratat ocazia de a se îmbogăţi, nu pentru că ar fi fost o persoană proastă sau incompetentă. El a ratat ocazia de a se îmbogăţi pentru că era leneş. Era mult mai uşor pentru

el să spună „Nu puteţi face acest lucru aici”, deşi era evident faptul că oamenii o făceau chiar sub privirile sale.

Oamenii leneşi muncesc din greu

— Este simplu să munceşti din greu şi să nu ajungi nicăieri, mi-a spus adesea tatăl bogat. Este uşor să stai ţintuit într-o slujbă şi să-ţi învinuieşti şeful pentru faptul că nu-ţi acordă o mărire de salariu. Este uşor să spui „Nu-mi pot permite”. E uşor să spui „Nu pot să fac acest lucru”. Este uşor să-ţi învinuieşti soţul, soţia sau copiii, pentru problemele tale financiare. Sunt mulţi oameni leneşi care muncesc din greu, a mai spus el. Ei continuă să facă acest lucru pentru că este mai simplu să continui să tragi din greu decât să te schimbi.

Atunci când a discutat despre procesul de investiţie, tatăl bogat a spus:

— Mulţi oameni oameni îşi încredinţează banii unor străini şi se întreabă de ce au avut câştiguri atât de proaste. Sau, mulţi oameni par să creadă că trebuie să fie uşor să găseşti investiţii foarte bune. Ei par să creadă că astfel de investiţii cresc în copaci sau trebuie să le fie servite pe tavă. Realitatea este că investiţiile proaste nu sunt greu de găsit. Lumea este plină de oameni care vă oferă investiţii proaste, în care să vă plasaţi banii. Dacă

vreţi ca banii pe care îi aveţi să lucreze din greu în favoarea dumneavoastră, nu vă puteţi permite să fiţi leneşi. Oamenii leneşi fac investiţii pe care oamenii ambiţioşi le resping.

Nu sunt nemilos

Dacă spun că oamenii care muncesc din greu sunt leneşi, nu o fac pentru că sunt nemilos. Fac această afirmaţie pentru a transmite mai departe una dintre cele mai importante lecţii pe care am învăţat-o de la tatăl bogat – lecţia sa despre puterea cuvintelor *nu pot.*

— Cuvintele *nu pot*, a spus el, îi fac slabi pe oamenii puternici, orbi pe oamenii care văd, îi întristează pe oamenii veseli, îi transformă pe oamenii bravi în laşi, îi fură unui geniu inteligenţa, îi fac pe oamenii bogaţi să gândească eronat şi limitează realizările acelei laturi deosebite care se află în fiecare dintre noi.

Milionara în pragul falimentului

Am citit recent un articol despre o femeie care se confrunta cu probleme financiare. Articolul se intitula „Milionara în pragul falimentului”. Această femeie era în vârstă de 70 de ani, absolventă de drept la una din universităţile din Ivy League şi o avocată de succes. După ce a ieşit la pensie, şi-a vândut toate acţiunile şi fondurile

mutuale, situându-se pe o poziţie în care s-a bazat numai pe bani lichizi.

— După prăbuşirea bursei, a spus ea, m-am crezut tare înţeleaptă pentru că nu mi-am pierdut banii pe piaţa bursieră, aşa cum au păţit mulţi dintre prietenii mei. În schimb, am avut peste 1 milion de dolari în certificate de depozit, care îmi aduceau o dobândă de 5%. Acest lucru a reprezentat o sumă de aproape 50.000 $ pe an, destinată traiului, pe lângă suma de 22.000 $ de la Asigurările Sociale. Am crezut că sunt aranjată din punct de vedere financiar. La 8 ani după pensionare, dobânda pentru aceste certificate de depozit este mai mică de 1%, ceea ce înseamnă că suma de 50.000 $ s-a redus la mai puţin de 10.000 $. Mă confrunt cu o perioadă foarte grea în privinţa cheltuielilor necesare traiului zilnic, în ciuda faptului că sunt, teoretic, milionară. Dacă în curând, rata dobânzilor nu creşte, va trebui să încep să-mi retrag capitalul... ceea ce înseamnă că aş putea să fiu în pragul falimentului în cazul în care voi avea noroc să trăiesc mulţi ani.

După cum m-am aşteptat, răspunsul expertului financiar a fost:

— Aţi făcut ceea ce trebuia, dar acum este momentul să vă reîntoarceri pe piaţa bursieră. Dacă veţi investi cu

înţelepciune, alocând corespunzător într-un portofoliu bine diversificat, ar trebui să câştigaţi în medie, 5% pe an.

Deşi acesta este un sfat bun pentru o persoană cu nivelul ei de educaţie financiară, un câştig de 5% pe an, de pe urma investiţiei dumneavoastră, nu este nici pe departe un câştig bun. Cu puţină pregătire şi experienţă financiară, ea ar putea obţine cu uşurinţă, un profit de 15% pe an sau chiar mai mult. Aşadar, de ce nu obţine acest profit mai mare? Răspunsul este că acest lucru depinde de educaţie şi de profesor. Cu alte cuvinte, mulţi oameni sunt asemenea unor bondari care sunt învăţaţi cum să *nu* zboare, de către oameni care, de asemenea, cred că ei nu pot zbura.

Patru case verzi... Un hotel roşu

Încă de la vârsta de 9 ani, tatăl bogat a început să mă înveţe principiile care stau la baza ideii de îmbogăţire. El a început cu lecţii simple şi apoi a jucat Monopoly cu mine, ore în şir.

— Formula pentru a dobândi o avere considerabilă se găseşte pe această tablă de joc, mi-a spus el în repetate rânduri. Formula este reprezentată de patru case verzi pe care le obţii în schimbul unui hotel roşu.

Mi-a completat apoi această educaţie, luându-mă cu el la proprietăţile sale, pe care le închiria şi care reprezentau echivalentul caselor verzi, în timp ce mă aflam la academie, în 1967, tatăl bogat a vândut cele patru case verzi ale sale şi a cumpărat unul dintre cele mai mari hoteluri din Waikiki Beach. Deşi hotelul nu avea culoarea roşie, am ştiut, la vârsta de 19 ani, de ce bondarii puteau zbura şi de ce tatăl bogat a devenit atât de bogat în decurs de 10 ani.

În iulie 2003, mă aflam în Waikiki, plimbându-mă cu Mike, fiul tatălui bogat, de-a lungul plajei unde s-a aflat odată hotelul tatălui bogat. Între timp, hotelul fusese dărâmat, înlocuit de un altul şi mai impunător, deţinut de o companie de asigurări. Deşi familia tatălui bogat nu este proprietara hotelului, deţine dreptul de închiriere a terenului pe care se află noul hotel. Chiria pe care o primesc pentru acea bucată de teren este uluitoare.

— Acest teren este acum inestimabil, a spus Mike. Tata a pornit de la zero, dar a avut un plan, o viziune şi un vis. El a început să joace Monopoly pe când era copil şi de atunci nu s-a mai oprit, niciodată. Nimeni nu i-a spus că nu poate juca Monopoly şi în viaţa reală.

În timp ce Mike s-a oprit pentru a vorbi cu unul dintre

proprietarii magazinului de pe terenul său, m-am întors cu gândul la mama şi tatăl meu, care îmi spuneau: „Lasă deoparte acel joc caraghios (Monopoly). Apucă-te de teme. Dacă nu ai rezultate bune la şcoală, nu vei avea o slujbă bine plătită”.

— Am avut noroc pentru că nimeni nu i-a spus vreodată tatălui meu că Monopoly este un joc numai pentru copii, mi-a spus Mike, în timp ce ne-am continuat plimbarea de-a lungul plajei.

Dând afirmativ din cap, mi-am spus în sinea mea: „Sau să le spună bondarilor că nu pot zbura”.

MOTIVUL 2: PUTEREA IDEII DE A *„SIMPLIFICA*”.

— Secretul de a deveni bogat este să simplifici lucrurile, mi-a spus tatăl bogat într-una din zilele în care ne preda, mie şi fiului său, o lecţie de afaceri. Unul dintre motivele pentru care profesorii de şcoală câştigă mai puţini bani decât oamenii de afaceri este acela că sistemul de învăţământ este structurat în aşa fel încât să ia lucrurile simple şi să le facă să fie mult mai complicate.

Neînţelegând ceea ce a vrut să spună, i-am cerut mai multe explicaţii.

— Sistemul şcolar, mi-a spus cu promptitudine tatăl bogat, transformă un simplu calcul matematic de genul 1

+ 1, într-un calcul complex. Asta vreau să arăt când spun că problemele simple se pot transforma în unele mai complicate.

Pentru mine, şcoala a fost întotdeauna un loc înfricoşător. Mi s-a părut că am trăit totdeauna cu teama anului şcolar care venea, ştiind că materiile anului următor erau mai grele decât cele ale anului în curs. Îmi amintesc de perioada în care mă aflam în gimnaziu iar oamenii îmi spuneau că liceul este mult mai greu. Pe când mă aflam la liceu, mi s-a spus că universitatea va fi şi mai dificilă. Ca urmare, mi s-a părut că învăţământul era făcut pentru a ne face viaţa mai grea.

— Înseamnă că afacerile transformă problemele complicate în unele simple? l-am întrebat eu pe tatăl bogat, neînţelegând pe deplin diferenţa dintre viaţa de afaceri şi sistemul de învăţământ.

— Este corect, mi-a răspuns tatăl bogat, dând afirmativ din cap. Scopul unei afaceri este de a face viaţa mai uşoară, nu mai grea. Afacerile care fac viaţa cea mai simplă sunt afacerile care aduc cei mai mulţi bani.

— Puteţi să-mi daţi un exemplu? am întrebat eu.

— Fireşte, mi-a răspuns tatăl bogat. Motivul pentru care industria de autoturisme câştigă atât de mulţi bani este

faptul că o maşină face ca deplasarea de la un punct la altul să fie mai uşoară.

— Mai uşor decât să mergi pe jos. Asta este ceea ce vreţi să spuneţi?

— Exact. Deoarece o maşină face viaţa mai uşoară, milioane de oameni sunt dispuşi să plătească pentru ea.

— Acelaşi lucru este adevărat şi în cazul liniilor aeriene, am adăugat eu, începând să înţeleg această lecţie.

— Ca şi telefonul, supermarketurile, companiile electrice. Toate acestea aduc venituri deoarece fac viaţa mai uşoară, a spus tatăl bogat.

— Şi şcoala face viaţa mai grea? am întrebat eu.

— Da, a răspuns tatăl bogat. Ia lucrurile simple şi le face din ce în ce mai complicate. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveţi să iei lucrurile care sunt complicate şi să le transformi în lucruri simple. Dacă te concentrezi pe această idee, de a face viaţa mai uşoară pentru oameni, vei deveni o persoană foarte bogată. Cu cât ajuţi mai mulţi oameni în acest sens, cu atât mai bogat vei deveni.

Regula tatălui bogat

Regula tatălui bogat a fost: „Banii se revarsă asupra persoanei care face viaţa uşoară”.

Facilitarea investiţiei

Unul dintre motivele pentru care piaţa bursieră este o afacere bună îl constituie faptul că facilitează procesul de investiţie. Bursa preia o companie şi o împarte în milioane de acţiuni, înlesnind oamenilor cumpărarea acestor bucăţi din companie.

Unul dintre motivele pentru care fondurile mutuale atrag atât de mulţi bani îl constituie faptul că vă ajută să decideţi ce acţiuni să cumpăraţi, Tot ceea ce trebuie să faceţi este să cumpăraţi un fond mutual şi să speraţi că managerul fondului a ales un grup de acţiuni care vor creşte în valoare.

Dacă înţelegeţi lecţia tatălui bogat de a face viaţa uşoară, veţi înţelege de ce oamenii care conduc pieţele bursiere sau administrează fondurile mutuale sunt cei care se îmbogăţesc – nu neapărat cei care investesc banii.

Investiţia la îndemâna oricui

}

Piaţa bursieră şi fondurile mutuale nu numai că au facilitat procesul de investiţie, dar au şi făcut ca investiţiile să fie la îndemâna oricui. O persoană poate alege să investească doar 50 $ pe lună. Asta este tot ceea ce trebuie să facă. Nu este nevoie să depună o sumă

fabuloasă, să dovedească faptul că prezintă garanţii bancare pentru a primi o finanţare de la bancă, aşa cum se cere foarte des în vederea împrumuturilor pentru proprietăţi imobiliare sau pentru crearea unei afaceri. Tot ceea ce trebuie să facă o persoană este să plătească. Asta este tot.

Cine câştigă bani chiar şi în cazul unei prăbuşiri în cazul unei prăbuşiri bursiere, un fond mutual câştigă bani chiar dacă investitorii acestuia pierd bani. În timpul unei prăbuşiri, companiile fondului continuă să perceapă taxele de administrare, în timp ce preţurile acţiunilor scad vertiginos, aşa cum scade şi valoarea fondului mutual. De ce? Deoarece au facilitat procesul de investiţie.

O relaţie directă

Toate motivele sunt corelate. Oamenii care spun adesea *nu pot* sunt, de cele mai multe ori, cei care caută tehnici uşoare de investiţii.

În timpul uneia dintre lecţiile sale despre investiţii, tatăl bogat a spus:

— Mulţi oameni par să creadă că investiţiile foarte bune cresc în copaci. Ei cred că procesul de investiţie trebuie să fie uşor. Mulţi cred că tot ceea ce trebuie să facă este să-şi dea banii pe mâna unui magician şi, dintr-odată, ca prin

minune, se îmbogăţesc. În realitate, investiţiile reprezintă un proces continuu de căutare, negociere, finanţare şi administrare a oamenilor şi a banilor. Atunci când este vorba despre investiţii, oamenilor care aleg calea cea mai grea li se pare că viaţa este uşoară. Oamenilor care aleg calea cea mai uşoară, de cele mai multe ori, li se pare că viaţa este grea.

Acest lucru ne conduce către al treilea motiv pentru care puţini oameni devin investitori de anvergură.

MOTIVUL 3: BOGATUL VĂ AJUTĂ SĂ FIŢI SĂRAC

Aţi observat vreodată cât de uşor este să obţineţi o carte de credit? Aţi observat vreodată cât de uşor este să intraţi în *datorii rele*?

În perioada în care eu şi Kim ne-am construit averea, am întâmpinat greutăţi din partea bancherilor pentru că deţineam prea multe investiţii în proprietăţi. În ciuda faptului că toate au reprezentat investiţii al căror flux de numerar era pozitiv, banca a vrut să ne anuleze unele dintre împrumuturi deoarece aveam prea multe datorii bune. În acelaşi timp în care banca era îngrijorată de portofoliul nostru de investiţie în valoare de mai multe milioane de dolari, se arăta foarte dornică să ne dea o carte de credit nouă şi de asemenea să ne ofere un

împrumut pentru o maşină nouă. Cu alte cuvinte, bancherul nostru se îngrijora de faptul că aveam prea multe datorii bune şi, în acelaşi timp, dorea să ne încarce cu mai multe datorii rele. De ce oare?

La începutul anului 2003, agentul nostru, care se ocupa cu ipotecile, ne-a sunat şi ne-a întrebat dacă dorim să facem un împrumut adiţional de 300.000 $ în bani lichizi, în baza unei ipoteci pe locuinţa noastră. Deoarece rata dobânzilor era foarte scăzută, Kim şi cu mine ne-am fi permis să luăm banii şi să plătim în continuare aceeaşi rată ipotecară în fiecare lună.

Atunci când am vrut să ne renegociem un împrumut de 250.000 $ pentru unul dintre apartamentele noastre, garantând cu valoarea investiţiilor imobiliare, acelaşi agent a devenit ezitant. Deşi am obţinut banii de la un alt agent, mi s-a părut interesant faptul că primul a fost dornic să ne acorde un împrumut pentru un pasiv, locuinţa noastră, dar ezita să ne împrumute bani pentru un activ. De ce oare?

Un alt lucru interesant îl constituie faptul că multe reviste financiare, care scriu despre finanţe, recomandă ca o persoană să-şi cumpere a doua casă de vacanţă, a doua casă care *costă* bani, dar nu şi să investească într-o

proprietate care produce bani. De ce oare? În următoarele capitole, atunci când vom vorbi despre puterea investiţiilor, această întrebare va fi şi mai ciudată, deoarece cei mai mulţi oameni bogaţi, fie câştigă bani de pe urma afacerilor imobiliare, fie îşi păstrează averea în proprietăţi imobiliare. Această piaţă imobiliară este, de asemenea, cu mult mai mare decât cea a acţiunilor. Aşadar, de ce oare atât de mulţi experţi financiari nu recomandă investiţiile în proprietăţi imobiliare şi recomandă investiţii mai uşoare, cum ar fi acţiunile, obligaţiunile şi fondurile mutuale?

MOTIVUL 4: INVESTIŢII FĂRĂ GARANŢII

De ce atâtea milioane de investitori sunt dispuse să plătească o sumă mică în fiecare lună, fără a avea nicio garanţie a faptului că banii vor mai fi în acel loc, în viitor? De ce atâtea milioane de investitori sunt atât de dispuse să piardă bani în fiecare lună, în loc să câştige bani în fiecare lună? În timp ce mulţi investitori obişnuiţi sunt dispuşi să rişte pentru a câştiga bani pe viitor, un investitor de anvergură vrea să aibă garanţia câştigurilor, astăzi.

Într-unul dintre capitolele ce vor urma, am scris despre o femeie care a vrut să cumpere un pachet de acţiuni în

valoare de 55 $ pe acţiune deoarece agentul ei de bursă i-a spus că preţul va fi în curând de 75 $ pe acţiune. Întrebarea este, cum pot atât de mulţi oameni să fie atât de creduli şi să investească în minciuni? Răspunsul îl veţi găsi în motivul 4.

Motivul numărul 4 pentru care mulţi investitori nu sunt de anvergură este acela că sunt atât de naivi încât investesc în promisiuni de viitor. De ce atât de mulţi investitori sunt atât de uşor de păcălit pentru a fi determinaţi să investească în baza unor promisiuni este, de cele mai multe ori, motivat de faptul că nu pot găsi o investiţie care să le aducă bani pe loc. Aşa cum am mai declarat înainte, toate cele 4 motive sunt interconectate. Totul începe atunci când o persoană spune „Nu-mi pot permite” sau „Nu pot găsi o investiţie bună”. În momentul în care aceste persoane nu pot găsi o investiţie profitabilă care să le aducă un câştig imediat, sunt dispuse să aştepte pentru a fi plătite mâine.

Dacă aveţi de gând să fiţi investitori de anvergură, nu vă puteţi permite să investiţi în minciuni. Trebuie să investiţi în baza unor garanţii. În capitolele care vor urma, veţi descoperi cum investesc investitorii de anvergură, având aceste garanţii.

— 1 Observaţiile lui Sharon

3

Recapitulăm aceste 4 motive care îi împiedică pe oameni de a deveni investitori de anvergură.

Motivul 1: puterea cuvintelor „nupot”.

Aşadar, vă treziţi spunând „Este uşor pentru el să spună! Eu nu pot face acest lucru!” în cartea *Tată bogat, tată sărac*, Robert ne împărtăşeşte cum tatăl său sărac a spus întotdeauna, „Nu-mi pot permite!” Pe de altă parte, tatăl bogat i-a interzis să spună „Nu-mi pot permite!” şi l-a provocat pe Robert să întrebe în schimb, „Cum pot să-mi permit acest lucru?” Aceste două cuvinte, „nu pot” vă blochează gândurile, în timp ce propoziţia „Cum pot să fac?” vă creează o deschidere a minţii.

Motivul 2: puterea ideii de a „simplifica”.

— Banii se revarsă asupra persoanei care face viaţa uşoară, a spus tatăl bogat.

Cu toate acestea, crearea unei investiţii, care face viaţa uşoară, nu este simplă la început. Însă, odată pusă pe picioare, banii încep să curgă.

Vi se poate părea contradictoriu, dar nu uitaţi, tatăl bogat a spus, de asemenea, şi acest lucru:

— Atunci când este vorba despre investiţii, oamenilor

care aleg calea cea mai grea, li se pare că viaţa este uşoară. Oamenilor care aleg calea cea mai uşoară, de cele mai multe ori, li se pare că viaţa este grea.

Dacă vă alocaţi timpul pentru a crea o investiţie astăzi, viaţa dumneavoastră va deveni, mai târziu, mult mai uşoară.

Motivul 3: bogatul vă ajută să fiţi sărac

Este mult mai uşor să aveţi datorii rele (datorii pentru nevoi personale, cum ar fi cartea de credit pe care trebuie s-o plătiţi din fondurile personale) decât să aveţi datorii bune (datorii care sunt plătite din venitul obţinut din urma unei investiţii). Datoriile personale sunt întotdeauna cele mai costisitoare.

Motivul 4: investiţii fără garanţii

Acest lucru ne duce la ideea investiţiei pentru obţinerea fluxului de numerar astăzi, în comparaţie cu promisiunea câştigului de numerar de mâine.

Credeţi că sunteţi în poziţia de a stăpâni aceste patru motive ale strategiei dumneavoastră de investiţie, în aşa fel încât să puteţi deveni un investitor de anvergură?

CAPITOLUL 11

Puterea investiţiilor de anvergură

— Ce este investiţia de anvergură? i-am întrebat

eu pe tatăl bogat.

— Este o investiţie care foloseşte toate cele trei clase de active, reinvestirea fluxului de numerar, folosind BAO, banii altor oameni, accelerată apoi de stimulentele sistemului de impozitare, a spus tatăl bogat.

— Pare dificil, am răspuns eu.

— Acesta este motivul pentru care atât de puţini investitori o folosesc şi pentru care atât de puţini investitori realizează câştiguri într-un ritm rapid de pe urma banilor investiţi.

Cele trei categorii de active

Aşa cum am precizat mai înainte, cele trei categorii principale de active sunt:

1. Afacerea
2. Proprietatea imobiliară
3. Hârtiile de valoare

Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni obţin rezultate slabe, constă în faptul că mulţi oameni investesc numai într-o singură clasă. De active. Puterea investiţiilor presupune ca investitorul să-şi plaseze banii în două sau, preferabil, în trei categorii de active, în lumea de astăzi, în afară de o locuinţă personală sau o casă de

vacanţă, mulţi oameni investesc, în primul rând, în hârtiile de valoare, cum ar fi acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale sau în bani lichizi cu certificate de depozit. De ce? Răspunsul îl găsim, încă o dată, în cuvântul *uşor.* Hârtiile de valoare se bucură de popularitate deoarece este uşor de investit în ele şi sunt uşor de vândut. De asemenea, în comparaţie cu investiţiile în afaceri sau proprietăţi imobiliare, hârtiile de valoare necesită aptitudini minime de administrare din partea investitorului.

Pierderea controlului

Când conduceţi o maşină, există pedala de acceleraţie, pedala de frână şi un volan, care conferă şoferului controlul asupra maşinii. Învestind în hârtiile de valoare, investitorul renunţă, de cele mai multe ori, să deţină controlul asupra investiţiei şi îl încredinţează adeseori unor persoane total necunoscute, sperând că acestea sunt conducători mai buni decât sunt ei. Încredinţarea controlului este foarte riscantă, însă, cu toate acestea, uneori este mai bine ca aceşti investitori să cedeze controlul altora, în cazul în care ei nu ştiu cum să conducă.

Pentru un investitor profesionist, un dezavantaj considerabil al hârtiilor de valoare este acela că investitorul, nefiind implicat activ în administrarea lor,

predă *controlul afacerii* din cadrul activului. De exemplu, ca acţionar minoritar în cadrul companiei Microsoft, ar fi dificil pentru mine să-l sun pe Bili Gates şi să-i spun că risipeşte prea mulţi bani sau că vreau un câştig mai mare de pe urma investiţiei mele. Pot face acest lucru în afacerile mele proprii şi în investiţiile mele imobiliare. Deţin controlul asupra câştigului meu, a cheltuielilor, a taxelor şi a impozitelor şi a ceea ce fac în privinţa profiturilor. De asemenea, deţin controlul asupra activităţilor mai puţin cinstite care ar putea avea loc în afacere. Un alt lucru pe care investitorul nu-l poate controla în cazul hârtiilor de valoare este acela că există extrem de puţine avantaje, aproape deloc, în privinţa impozitării. Unul dintre cele mai bune motive de a avea propria afacere sau de a invesci în proprietăţi imobiliare, îl constituie faptul că sistemul de impozitare vă poate oferi anumite avantaje.

După opinia mea, afacerea şi proprietatea imobiliară reprezintă, pe departe, cele mai bune investiţii pentru oamenii care deţin aptitudinile de a le administra. Încă o dată, este dificil să deţinem controlul fără a avea abilitate managerială. Evident, dacă o persoană nu are aceste aptitudini de a controla o afacere sau o proprietate

imobiliară, aceste două categorii de investiţie pot fi un coşmar. Dacă nu puteţi conduce şi nu ştiţi cum să controlaţi acceleraţia, frâna şi volanul, şofatul unei maşini vă poate dăuna sănătăţii.

Dacă afacerea şi proprietatea imobiliară prezintă atât de multe avantaje, atunci de ce atât de mulţi oameni investesc în hârtii de valoare şi renunţă la controlul deplin? După părerea mea răspunsul îl găsim, din nou, în cuvântul *mor.* Pentru milioane de oameni, este mai uşor să încredinţeze altora controlul asupra banilor lor, decât să înveţe cum să-şi administreze banii. Acesta este motivul pentru care investiţiile milioanelor de investitori abundă în fonduri mutuale, fără a avea nicio idee cine conduce fondul respectiv. Pentru mulţi oameni care sunt ocupaţi, investiţia în fonduri mutuale reprezintă calea cea mai uşoară, putând astfel să continue să muncească din greu, în loc să înveţe, mai degrabă, cum să conducă din punct de vedere financiar. Pentru mulţi oameni, fondurile mutuale reprezintă mierea şi laptele vieţii lor financiare.

Achiziţionarea de fonduri mutuale este ca şi cum v-aţi duce în supermarket în zona destinată produselor congelate. Totul este preparat, preambalat şi gata pentru a fi servit. Nu trebuie decât să alegeţi preparatul pe care-l

doriţi, să-l plătiţi, să-l luaţi acasă, apoi să-l încălziţi şi să-l serviţi. Deşi investesc în acţiuni şi fonduri mutuale... le folosesc ca desert, nu ca fel principal. Când mă decid să folosesc o hârtie de valoare, o fac de cele mai multe ori atunci când am nevoie ca banii să fie mişcaţi rapid în şi în afara investiţiei. Îmi plac hârtiile de valoare, în principal pentru *lichiditatea* pe care o oferă, aşa cum este ea denumită, şi mai puţin pentru valoarea lor pe termen lung.

Marele dezavantaj al proprietăţilor imobiliare sau al afacerilor este acela că mecanismele sunt deseori foarte greoaie, obositoare, complicate şi complexe. Motivul pentru care investesc în ele este valoarea lor pe termen lung.

Achiziţionarea acţiunilor seamănă cu o întâlnire

— Achiziţionarea acţiunilor seamănă cu o întâlnire, obişnuia să spună tatăl bogat. Luaţi masa împreună, apoi mergeţi la un film şi, dacă *nu* vă potriviţi, vă daţi mâna la despărţire şi nu vă mai întâlniţi. Cumpărarea unei proprietăţi imobiliare seamănă cu o căsătorie, înainte de a te căsători, te duci la întâlniri de mai multe ori... te duci personal şi te uiţi la cât mai multe proprietăţi cu putinţă. Apoi, după ce găseşti proprietatea visurilor tale, urmează o nuntă extraordinară la bancă şi după aceea te aşezi la

casa ta şi vezi ce se întâmplă. Dacă tu şi proprietatea ta nu vă potriviţi iar căsătoria devine un coşmar, divorţul poate fi o tranzacţie obositoare şi stresantă.

Attinci când este vorba despre o afacere, tatăl bogat a spus:

— Construirea sau deţinerea unei afaceri este ceva care îţi dă, fără îndoială, cea mai mare satisfacţie, dar reprezintă şi cea mai stresantă dintre toate cele trei active. Dacă investiţia în hârtiile de valoare seamănă cu o căsătorie, atunci investiţia într-o afacere este asemănătoare unei căsătorii în care există şi copii.

Vedeţi lumea cu ochii unui om de afaceri

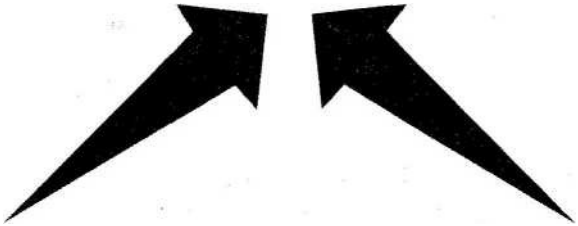
Când m-am întors din Vietnam în 1973, tatăl bogat a insistat să învăţ cum să vând, să clădesc afaceri şi să investesc în proprietăţi imobiliare.

— Dacă vrei să fii bogat şi să devii un investitor foarte bun, mi-a spus el, trebuie să vezi lumea cu ochii unui om care deţine o afacere şi ai unui investitor, nu cu ai unui angajat care lucrează într-o companie.

— Dacă investesc în proprietăţi imobiliare, am întrebat eu, neînţelegând cu adevărat ceea ce voia să spună, de ce trebuie să privesc acea investiţie cu ochii unui om care deţine o afacere?

Zâmbind, şi-a luat carneţelul şi a desenat un dreptunghi, apoi mi-a spus:

— Un fermier s-ar putea să fie dispus să plătească 10.000 $ pentru acest teren. Dacă plăteşte mai mult decât atât, afacerea lui va avea de suferit deoarece afacerea lui cu legume nu este îndeajuns de profitabilă pentru a cumpăra bucata de pământ. Cu alte cuvinte, dacă fermierul plăteşte mai mult de 10.000 $ pentru teren, s-ar putea ca



pământul să fie mai valoros decât afacerea şi fermierul nu-şi poate permite să plătească pentru teren.

TEREN

10 acri

Fermier Antreprenor

— Dar un antreprenor îşi poate permite să plătească mai mult pentru aceeaşi bucată de pământ, am spus eu, înţelegând unde dorea tatăl bogat să ajungă. Proprietatea este tot atât de valoroasă ca şi afacerea.

— Un antreprenor, a continuat tatăl bogat în cadrul lecţiei sale, ar putea să fie dispus să plătească 100.000 $ pe aceeaşi bucată de pământ pentru care fermierul ar fi putut plăti doar 10.000 $. Terenul este mai valoros deoarece afacerea în care se află antreprenorul este mai profitabilă. Antreprenorul vede aceeaşi bucată de pământ cu alţi ochi.

Marcel Proust, scriitor şi poet, a spus: „Singura călătorie adevărată a descoperirilor constă nu în căutarea ţinuturilor

noi, ci felul în care le observi”.

Oportunităţi ratate

Într-un capitol anterior, am scris despre drumul meu cu maşina prin Cape Town şi despre gazda mea care a spus că, în acel oraş, este imposibil să câştigi bani din proprietăţi imobiliare, cel puţin nu prin metodele pe care le-am descris în cartea mea. Un motiv pentru care eu şi el nu am observat aceleaşi oportunităţi îl constituie faptul că noi nu am văzut cu aceiaşi ochi aceleaşi proprietăţi imobiliare.

Orb în faţa oportunităţilor în timpul anilor 60 şi 70, tatăl meu bogat a putut observa schimările venind înspre Hawaii, liniştita insulă tropicală. A ştiut că trebuie să facă o mişcare sau va rămâne în urmă. Tatăl meu sărac a observat doar că preţul locuinţei lui creştea.

Ani de zile, Hawaii a fost doar un vis pentru mulţi oameni. Călătoriile în Hawaii erau accesibile numai celor bogaţi, iar deplasarea se efectua în special cu vaporul. Era nevoie de 5 sau 6 zile să ajungi din California în Hawaii. Mulţi oameni nu aveau banii sau timpul necesar pentru a-şi permite două săptămâni de voiaj cu vaporul. Tatăl bogat a observat faptul că, în curând, călătoria cu avionul va aduce milioane de turişti în Hawaii, transformând astfel

acest loc într-unul mai apropiat şi mai accesibil. El a ştiut că avionul va schimba totul.

Aşa cum fermierul a estimat valoarea terenului la 10.000 $, iar antreprenorul la 100.000 $, tatăl meu sărac a observat schimbările cu ochii unui profesor de şcoală iar tatăl meu bogat le-a observat din perspectiva unui om de afaceri sau a unui investitor... cu alţi ochi.

În mod ironic, în perioada anilor 60 şi 70, tatăl meu sărac câştiga mai mulţi bani decât tatăl meu bogat. El deţinea o slujbă foarte bine plătită, ca funcţionar public. În timpul anilor 60, tatăl meu bogat era, invariabil, în criză de bani. Fiecare dolar în plus mergea pentru construirea afacerii sale şi pentru achiziţionarea, în limita posibilităţilor, a cât mai multor proprietăţi imobilare. El nu avea un venit constant şi au existat multe momente în care nu avea niciun ban, însă, cu toate acestea, a mers înainte.

În această perioadă, tatăl meu sărac se afla într-o situaţie financiară mai bună pentru a-şi putea permite investiţiile pe care le făcea tatăl bogat. Având o slujbă foarte bine plătită, tatăl meu sărac ar fi putut foarte uşor să obţină un împrumut bancar pentru a cumpăra proprietăţi, înainte ca valoarea acestora să ajungă până la

nori. Tatăl bogat a fost nevoit să meargă din bancher în bancher, din investitor în investitor, pentru a face rost de bani. I-a fost greu să-i convingă pe oameni să aibă încredere în el, deoarece nu avea mulţi bani şi nicio slujbă obişnuită, permanentă.

Cu toate că, în acea perioadă, tatăl bogat s-a aflat într-o poziţie propice pentru a deveni bogat, el nu a făcut-o. În schimb, el a muncit din greu, a fost ocupat, a acţionat prudent, a cumpărat o locuinţă, a economisit banii şi a fost încântat că valoarea locuinţei sale creştea odată cu evoluţia preţului proprietăţilor imobiliare. Apoi, dintr-odată, în 1967, tatăl meu bogat a fost cel care a apărut ca din senin, atunci când a cumpărat un hotel important în Waikiki Beach.

— Cum poate să-şi permită un hotel în Waikiki Beach? Nici măcar nu are o slujbă adevărată, a fost tot ceea ce a comentat tatăl meu sărac.

Investiţia de anvergură a tatălui bogat: Cum îţi poţi permite tot ceea ce-ţi doreşti

Din 1970 şi până la începutul anilor 90, averea personală a tatălui bogat a crescut exponenţial. Tatăl meu sărac a devenit tot mai sărac în aceeaşi perioadă de timp. Până spre mijlocul anilor 70, tatăl bogat nu mai era nevoit

să strângă cureaua, avea destui bani. Banii veneau cu repeziciune din toate investiţiile sale. În afara faptului că era proprietarul unui hotel în Waikiki Beach, el achiziţiona acum alte hoteluri situate pe plajă şi proprietăţi comerciale, cu fluxul de numerar obţinut de pe urma marelui său hotel. În loc să-şi irosească banii, el i-a reinvestit continuu, ceea ce i-a adus şi mai mulţi bani. După 1970, tatăl meu sărac a fost acela care nu a mai avut o slujbă. După o încercare nereuşită de a ocupa postul de guvernator adjunct, concurând împotriva şefului său, guvernatorul, tatăl meu sărac a fost scos de pe lista posturilor de funcţionar public.

În 1973, în timp ce mă aflam în Marina Militară care staţiona în Hawaii, mergeam adeseori cu maşina în Waikiki pentru a lua masa cu tatăl meu bogat. Îmi petreceam timpul cu el, cerându-i sfatul, pregătindu-mă pentru ziua când aveam să plec din armată. În timpul acelui an, l-am întrebat deseori pe tatăl bogat cum a reuşit să facă ceea ce făcuse, pornind cu atât de puţini bani. Cu toate că mai auzisem de atâtea ori ideile lui în legătură cu investiţia de anvergură, le auzisem pe când eram copil. Mai în vârstă, mai înţelept şi având doi taţi pe care-i puteam compara unul cu celălalt, aveam acum şi mai mult respect faţă de

planul său.

— Pe când eram tânăr, mi-a spus tatăl bogat în timpul uneia dintre întâlnirile noastre, ştiam că, dacă aveam să urmez acest plan al puterii de investiţie, aş putea, într-o zi, să-mi permit orice... orice mi-aş fi dorit... în cazul în care aş avea succes.

Având acum 25 de ani, am fost mai interesat de planul său, mai ales când am auzit cuvintele *îmi puteam permite orice miaşti dorit.* Până în acel moment, ştiam de planul tatălui bogat în legătură cu investiţia de anvergură însă mie mi se părea că este prea multă muncă. Acum, când puteam, într-adevăr, să văd remarcabilul său hotel din Waikiki Beach şi toate celelalte proprietăţi situate pe plajele celorlalte insule, am devenit mult mai interesat în planul său. În plus, părea să fie mult mai bun decât planul cu care fusese de acord tatăl meu sărac.

A *începe prima repriză*

În timpul primei mele reprize a jocului banilor, în perioada cuprinsă între 25 şi 35 de ani, am ştiut că noua mea îndeletnicire era aceea de a învăţa să clădesc afaceri, să investesc în proprietăţi imobiliare, iar ca desert, să investesc în hârtii de valoare. Deşi am ştiut că voi câştiga probabil mai puţin decât colegii mei, în prima şi poate în

cea de-a doua repriză a vieţii mele, am fost conştient de faptul că, dacă mă străduiesc, voi ajunge mult mai bine în cea de-a doua jumătate a vieţii mele, cea care a început la vârsta de 45 de ani.

Planul tatălui bogat legat de investiţia de anvergură

Următoarea parte a acestui capitol reprezintă o recapitulare foarte simplificată a planului tatălui bogat legat de investiţia de anvergură. În capitolele următoare, voi elabora, foarte detaliat, câteva puncte care contribuie la realizarea acestui plan. Mi-aş dori să pot spune că vă pot reda fiecare punct important al acestui plan, dar mi-e teamă că mi-ar trebui o bibliotecă întreagă de cărţi pentru a putea realiza acest lucru. Modul în care am învăţat să conduc planul investiţiei de anvergură al tatălui bogat este acela de a înţelege conceptul şi apoi de a învăţa cum să-l aplic în practică. La vârsta de 25 de ani m-am dedicat în întregime învăţării modului de a pune bazele şi de a conduce o afacere, de a investi şi de a conduce investiţiile din proprietăţile imobiliare şi de a alege şi administra investiţiile mele în hârtiile de valoare. Cu alte cuvinte, am vrut să deţin controlul asupra activelor mele, în loc să-mi încredinţez cariera şi toţi banii mei, unor oameni complet străini. Sunt sigur că este imposibil ca o persoană să

învеţe cum să pună în practică acest plan doar citind despre acest lucru. Ar fi ca şi cum aţi învăţa să mergeţi pe bicicletă citind o carte despre subiect. Nu este posibil. Tot aveţi nevoie de o bicicletă, chiar dacă aveţi manualul.

Anunţ

}

Înainte de a citi planul tatălui bogat despre investiţia de anvergură, vă reamintesc de capitolul anterior. În timp ce citiţi acest plan, vă recomand să acordaţi o atenţie deosebită dialogului dumneavoastră interior, ceea ce reprezintă conversaţia pe care o aveţi cu propria persoană. Observaţi dacă spuneţi că *puteţi* sau că *nu puteţi* şi dacă spuneţi că vi se pare prea greu sau doriţi o cale mai uşoară. Dacă vă surprindeţi spunându-vă prea des „nu pot” şi vreţi răspunsuri uşoare legate de o investiţie, atunci fondurile mutuale reprezintă soluţia pentru dumneavoastră.

Planul tatălui bogat cu privire la investiţia de anvergură necesită deţinerea unei afaceri profitabile, investiţia în proprietăţi imobiliare care generează fluxul de numerar pozitiv şi apoi investiţia în hârtiile de valoare, hârtii care aduc câştiguri mai mari decât un cont de economii bancar cu aceeaşi sumă de bani. Deşi am menţionat acest plan şi

în alte volume, în această carte voi dezbate mai aprofundat sistemul de impozitare şi de pârghii care, în cazul meu, mă ajută substanţial la creşterea profitului.

Investiţia de anvergură a tatălui bogat

Acesta este un plan pentru oamenii care vor să obţină tot ceea ce-şi doresc. Acesta este un plan elementar pe care îl urmează cei mai bogaţi investitori din lume. A fost descris în tabelul din cadrul introducerii şi este prezentat încă o dată în această parte. Secţiunea

P – I din tabel reprezintă planul investiţiei de anvergură a tatălui bogat: începeţi o afacere, investiţi fluxul de numerar, generat de afacere, în proprietăţi imobiliare şi apoi echilibraţi categoria de active prin investirea excesului de numerar în hârtii de valoare.

ACTIVUL 1: AFACEREA

Planul dumneavoastră de afacere este, fără îndoială, cel mai bun activ, deoarece, dacă vă reuşeşte, vă poate genera cea mai mare parte a venitului cu muncă mai puţină şi cu cele mai mici *impozite.*

Unul dintre motivele pentru care Warren Buffett a transformat Berkshire Hathaway într-o companie de asigurări, în loc de o fabrică de confecţii, a constat în faptul că avantajele, din punct de vedere fiscal, sunt mai mari decât cele aplicate unei companii producătoare de confecţii. Cu alte cuvinte, regulile de impozitare sunt diferite în

Active

Acceleratori

Afaceri

Proprietăţi imobiliare

i

Hârtii de valoare

Slujbe

i

Economii

Achitarea datoriilor Locuinţa personală Fonduri mutuale Acţiuni

Planuri de pensie

BAO

Selectarea entităţâlor TAO

Legile de taxare şi impozitare Opere de caritate BAO-1 $: 9$ Selectarea entităţilor Legile de impozitare

- **Depreciere**
- **Pierderi pasive Scutiri de taxe Fonduri de acoperire Opţiuni**

BPP

OPI funcţie de afacere. De asemenea, investind prin

intermediul entităţilor juridice, în loc de a investi personal, el a obţinut profituri mult mai mari decât dacă ar fi investit personal, datorită diferenţei în legile de impozitare. Amintiţi-vă întotdeauna, *taxele şi impozitele reprezintă cheltuiala dumneavoastră cea mai mare.*

OBSERVAŢIILE AUTORULUI

Desigur, subiectul legat de taxe şi impozite, de corporaţii şi diferite afaceri, este unul foarte complex... un subiect care depăşeşte cu mult obiectivul acestei cărţi şi aptitudinile mele în ale scrisului. Dacă doriţi mai multe informaţii privind acest subiect, precum şi despre restul planului folosit de tatăl bogat pentru investiţiile de anvergură, vizitaţi site-ul nostru www richdad com.

Noi recomandăm să consultaţi o persoană autorizată, care vă poate sfătui în domeniul taxelor şi impozitelor, afacerilor, investiţiilor şi entităţilor juridice. Fiecare situaţie este diferită şi trebuie verificată de un profesionist autorizat în domeniu.

Mai este şi seria de cărţi „Consilierii tatălui bogat” care pot fi consultate pentru informaţii suplimentare privind acest subiect important. Pentru a găsi subiectele tratate de cărţile din această serie vă rugăm să vizitaţi site-ul nostru de internet, unde veţi găsi o listă completă a

produselor *Tată bogat.*

Dezavantajul: Desigur, dacă nu reuşiţi să clădiţi o afacere profitabilă, o afacere poate reprezenta un pasiv şi o pierdere de bani, motiv pentru care eu recomand, foarte des, să începeţi cu o afacere parttime înainte de a renunţa la slujba pe care o aveţi.

Acceleratorul 1: Banii altor oameni

Primul accelerator în demararea unei afaceri este folosirea banilor altor oameni. Pe măsură ce deveniţi un om de afaceri mai bun, acest lucru va fi mai uşor deoarece investitorilor le plac câştigătorii.

Mulţi oameni îşi încep afacerile folosindu-şi cărţile de credit, folosind împrumuturile de la membrii familiei sau împrumuturile personale de la bancă. Deşi acestea pot fi necesare în cazul în care abia începeţi, nu uitaţi că cea mai rapidă cale de a vă accelera propria afacere este de a-i invita pe investitori să vi se alăture. Vă sfătuiesc totuşi: fiţi prudenţi pe cine alegeţi să participe. S-ar putea să doriţi să menţineţi controlul administrării companiei şi să limitaţi implicarea investitorilor.

De asemenea, fiţi atenţi la câtă parte din stocul de acţiuni veţi renunţa, deoarece odată cu dezvoltarea companiei şi a nevoii de a aloca mai mulţi bani pentru a vă

extinde, va trebui să căutaţi a doua şi/sau a treia rundă de investitori. Aveţi acest lucru în vedere atunci când vă conceperi planul iniţial de afacere.

Veţi putea, de asemenea, să vă finanţaţi câştigul prin intermediul surplusului fluxului de numerar generat de afacerea dumneavoastră, în primii doi ani de existenţă a companiei tatălui bogat, Sharon, Kim şi cu mine nu am luat niciun ban din companie, ci i-am reinvestit în dezvoltarea afacerii.

Următorul pas pe care l-am făcut a fost să căutăm parteneri strategici. Oferindu-le anumite drepturi şi împărţind profiturile cu ei, am fost în stare să ne extindem folosind banii şi sistemele de distribuţie ale partenerilor noştri strategici. Am folosit de multe ori, în dezvoltarea afacerii noastre, acest model ai partenerului strategic.

Acceleratorul 2: Selectarea entităţilor

Alegerea entităţii adecvate în care să fie situată afacerea este un lucru crucial. Sub nicio formă NU doriţi să deţineţi afacerea ca proprietar unic sau sub forma unui parteneriat general.

Discutaţi cu avocatul, sau cu consilierul fiscal, diferitele cerinţe şi avantaje în cazul unei corporaţii, a unei societăţi cu răspundere limitată (SRL), a unei societăţi în comandită

simplă (SCS) sau a unei societăţi în comandită pe acţiuni (SCA), pentru a vedea care este entitatea ce vă oferă cea mai bună protecţie pentru afacerea dumneavoastră şi cel mai bun rezultat în obţinerea avantajelor sistemului de impozitare prin maximizarea fluxului de numerar.

Acceleratorul 3: Timpul altor oameni

Dacă sunteţi un bun proprietar de afacere, deţineţi *avantajul* asupra altor oameni şi al sistemului care lucrează în favoarea dumneavoastră. Cu alte cuvinte, dacă sunteţi un om de afaceri bun este ca şi cum aţi câştiga bani fără a face nimic, în momentul în care afacerea este pusă pe picioare şi funcţionează. Cei mai mulţi oameni trebuie să muncească pentru bani, pentru cea mai mare parte a vieţii lor din cauza faptului că *lucrează în slujba unei afaceri în loc clădească o afacere.*

Acceleratorul 4: Legile de impozitare

Agentul fiscal este de partea dumneavoastră dacă sunteţi un om de afaceri. Revedeţi capitolul 5 în legătură cu felul în care au fost scrise legile de impozitare pentru ca deţinătorii de afaceri şi investitorii să beneficieze de pe urma lor. Demararea unei afaceri vă poate crea chiar posibilitatea de a vă transforma cheltuielile personale în cheltuieli destinate afacerii, scutite de taxe şi impozite.

Acceleratorul 5: Opere de caritate

Tatăl bogat mi-a reamintit întotdeauna de zicala „Dar din dar se face rai”. Generozitatea şi altruismul reprezintă elemente esenţiale *j>k* în dezvoltarea afacerii dumneavoastră.

S-ar putea să nu fiţi conştienţi de felul în care se manifestă operele de caritate pe care le faceţi, dar răsplata va exista. Cu cât ajutaţi mai mulţi oameni, cu atât veţi deveni mai bogat.

În cadrul companiei noastre, donăm cu regularitate organizaţiilor, cărţi şi jocuri. În plus, noi am creat Fundaţia pentru Educaţia Financiară (Foundation for Financial Literacy) ce conferă premii financiare organizaţiilor care creează şi sprijină programele de educaţie financiară ce susţin misiunea Tatălui Bogat de „A ridica nivelul de trai financiar al umanităţii”.

În plus, noi am reinvestit o parte a profitului companiei pentru dezvoltarea paginii de internet gratuite, www. Richkidsmartkid com care conţine jocuri şi teme financiare destinate copiilor de grădiniţă şi până la liceu. Şcolile din întreaga lume se pot înscrie la această adresă de internet şi primesc o copie gratuită a jocului electronic CASHFLOW for KIDS *(n.t.* FLUXUL DE NUMERAR pentru COPII).

Prin intermediul combinaţiei tuturor acestor acceleratori veţi putea realiza optimizarea vitezei de creştere a afacerii dumneavoastră şi a fluxului de numerar. Puteţi reinvesti apoi acest numerar în cadrul afacerii, pentru a-i continua dezvoltarea sau puteţi să-l reinvestiţi în noi active cum ar fi proprietăţile imobiliare.

ACTIVUL 2: PROPRIETĂŢILE IMOBILIARE

Acceleratorul 6: Banii altor oameni

Bancherul meu este de partea mea când vine vorba de investiţii în proprietăţi imobiliare. Să spunem că achiziţionez o proprietate de 100.000 $ folosind:

10.000 $ din banii mei 90.000 $ din banii băncii

Bancherul îi permite investitorului să beneficieze, de asemenea, atât de fluxul de numerar fantomă cât şi de creşterile de capital generate de investiţia sa. Cu alte cuvinte, chiar dacă teoretic, banca deţine 90% din investiţie, investitorul primeşte, de asemenea, partea ce-i revine băncii din fluxul de numerar fantomă şi din creşterile de capital. Gândiţi-vă la acest lucru. Câţi parteneri de afaceri vă oferă partea lor de profit? În acest caz, bancherul dumneavoastră o face. Bancherul deţine 90% din partea de risc, iar dumneavoastră primiţi partea sa de câştig. El nu primeşte nimic în afară de dobânda

care este plătită de către chiriaşul dumneavoastră. Întrebaţi-l pe consilierul dumneavoastră financiar dacă fondurile mutuale vă furnizează un câştig atât de mare. Vă oferă fondurile mutuale un împrumut de 90% din bani, asumându-şi 90% din partea de risc, luând în schimb 0% din profit? Aceasta este ceea ce tatăl bogat numeşte bani fermecaţi.

Consilierii financiari spun adesea că, de cele mai multe ori, angajatorii egalează contribuţiile angajaţilor. Aceasta înseamnă, în cel mai bun caz, un raport de 1 la 1, în comparaţie cu raportul de 1 la 9 în cazul proprietăţilor imobiliare.

Revedeţi capitolul 3, Intitulat „Cereţi sfatul bancherului dumneavoastră", pentru cele trei tipuri de pârghii oferite de către bancă:

1. Asigurarea investiţiilor
2. Deprecierea întregului activ
3. însuşirea creşterii valorii activului

Acceleratorul 7: Selectarea entităţii

Selectarea entităţii, este de asemenea, o parte vitală pentru înţelegerea secretelor şi strategiilor pe care cei bogaţi le-au folosit de generaţii întregi pentru a-şi proteja activele reprezentate de proprietăţile imobiliare. De cele

mai multe ori, veţi dori să aveţi entităţi separate pentru fiecare proprietate în aşa fel încât, dacă o proprietate se află în pericol, celelalte sunt în siguranţă.

Entităţile cele mai cunoscute în cazul imobiliarelor sunt societăţile cu răspundere limitată (SRL) şi societăţile în comandită simplă (SCS). Va trebui să primiţi un sfat competent din partea avocatului sau agentului fiscal deoarece alegerea poate fi importantă în funcţie şi de legislaţia fiecărui stat în parte.

Acceleratorul 8:

Legile de impozitare Deprecierea şi proprietăţile imobiliare

Pierderile în cazul hârtiilor de valoare

Agentul fiscal vă poate oferi un accelerator important pentru venitul şi fluxul de numerar obţinute de pe urma proprietăţii imobiliare, sub forma deprecierii acesteia. Acesta este numit, de asemenea, *fluxul de numerar fantomă,* ceea ce înseamnă mai mulţi bani în buzunarul investitorului *astăzi,* nu atunci când se va pensiona.

Motivul pentru care investesc în proprietăţi imobiliare, ca a doua opţiune, este acela că avantajele legate de impozitarea proprietăţilor imobiliare, aşa cum am explicat în capitolul 5, intitulat „Cereţi sfatul agentului fiscal”, sunt

diferite de avantajele oferite pentru hârtiile de valoare. Dacă aş investi în hârtii de valoare, ca a doua opţiune, în loc să investesc în proprietăţi, nu aş beneficia de aceleaşi pârgii favorabile.

ACTIVUL 3: HÂRTIILE DE VALOARE

Acceleratorul 9: Scutirea de taxe şi impozite

Agentul fiscal oferă şi mai multe avantaje investitorilor care investesc în proiecte în care guvernul are nevoie de asistenţă financiară. După ce banii mei trec prin sistemul de multiplicare al proprietăţilor imobiliare, ajung adesea pe piaţa bursieră, în mod special în hârtiile de valori scutite de taxe şi impozite, cum ar fi trusturile de investiţii şi proprietăţi şi alte investiţii în hârtii de acest gen. În acest caz, obţin, de obicei, un câştig neimpozabil de 5% până ia 8% din surplusul meu de bani, denumit, adesea, economii. Este cu mult mai bun decât un câştig impozabil de 1 % pe care l-aş primi pentru un certificat bancar, care adeseori este mai puţin „lichid” decât cei din partea trusturilor de investiţii şi proprietăţi.

Acceleratorul 10: Fondurile de acoperire

Fondurile de acoperire îmi permit să investesc având asigurare. Ele prezintă avantajele oferite de fondurile mutuale în sensul că sunt „accesibile”, dar fără latura

neplăcută a riscurilor. Un fond de acoperire este un fond în care se poate investi atât pe termen lung cât şi pe termen scurt, se pot efectua tranzacţii cu opţiuni, cumpărări şi vânzări de acţiuni cu titluri devalorizate, se pun în circulaţie acţiuni sau obligaţiuni şi se investeşte în aproape orice piaţă de valori unde se aşteaptă câştiguri cu riscuri reduse. Există multe strategii ale fondurilor de acoperire, însă scopul lor principal este de a reduce volatilitatea şi riscurile păstrând, în acelaşi timp, capitalul investitorilor şi generând profituri în toate condiţiile pieţei bursiere. Cele mai multe dintre aceste fonduri de acoperire oferă o protecţie împotriva fluctuaţilor bursiere, ceea ce este extrem de important în zilele noastre, având în vedere volatilitatea din cadrul pieţelor de valori.

Acceleratorul 11: Opţiunile

Investiţia în tranzacţiile cu opţiuni îmi permite să-mi sporesc investiţiile în hârtiile de valoare. În loc să cumpăr un pachet de acţiuni, pot obţine controlul asupra lor cumpărând opţiuni la o fracţiune din preţ. Opţiunile îmi dau dreptul să cumpăr sau să vând un număr fix de acţiuni la un preţ fix (numit „preţ de exercitare” sau *strikeprice)* pentru o perioadă de timp determinată. Un contract care îmi permite să „cumpăr” acţiuni la preţul de exercitare fix

se numeşte „opţiunile call”, care-mi permite să cumpăr, să zicem, 100 de acţiuni din pachetul respectiv. Oamenii cumpără *calls* deoarece speră că preţul acţiunilor va creşte, iar ei vor avea un profit, fie prin opţiunile call la un preţ mai ridicat, fie prin exercitarea opţiunii lor, ceea ce înseamnă cumpărarea acţiunilor la preţul de exercitare într-un moment în care preţul pieţei bursiere este mai mare.

Pe de altă parte, un contract care îmi permite să „vând” acţiuni la un preţ fix este numit „opţiune put” (numite „obligaţiuni cu scadenţă curentă”). Oamenii cumpără aceste obligaţiuni deoarece speră ca preţul pieţei să scadă, iar ei să obţină un profit, fie prin vânzarea acestora la un preţ mai ridicat, fie prin exercitarea opţiunii, ceea ce îl obligă pe vânzătorul obligaţiunilor să cumpere pachetul respectiv la un preţ de exercitare, într-un moment când valoarea de pe piaţă este mai scăzută.

Acceleratorul 12: BPP (Borderouri de plasamente private)

Un borderou de plasament privat este o ofertă de acţiuni în cadrul unei companii care este scutită de obligativitatea înregistrării la nivel federal. În martie 1982, Comisia pentru Titluri şi Operaţiuni Financiare (Securities

and Exchange Commission), a emis Regulamentul D, pentru a coordona aceste oferte cu regim special şi pentru a accelera punerea în aplicare a acestor cerinţe existente care se aplică în cazul plasamentelor private şi a vânzărilor de titluri financiare. În cadrul acestui regulament există trei reguli diferite care pot fi urmate:

Regulamentul 504, care oferă scutiri companiilor neînregistrate, stipulează faptul că:

- Vânzarea titlurilor financiare SUA *(U.S. Securities*) în valoare de până la 1 milion de dolari este permisă în decurs de 12 luni.
- Un număr nelimitat de investitori pot cumpăra aceste titluri.
- Investitorii nu sunt obligaţi să fie acreditaţi.
- Acţiunile pot fi vândute pe piaţa deschisă publicului, la un an după cumpărare.

Regulamentul 505 permite vânzarea titlurilor financiare în valoare de până la 5 milioane de dolari, în timp ce Regulamentul 506 permite vânzarea unui număr nelimitat de titluri financiare. Cu toate acestea, amândouă Regulamentele, 505 şi 506, cer ca investitorii să fie investitori acreditaţi (este permis numai un număr de până la 35 de investitori neacreditaţi).

Investiţia în borderouri de plasamente private reprezintă o strategie tipică pentru obţinerea creşterilor de capital în care se aşteaptă ca valoarea acţiunilor să crească în timp şi care implică un plan pentru acţionarii fondatori care vor să se retragă din investiţie.

Documentaţia şi cerinţele legale pentru acest tip de investiţie sunt extrem de importante. Este nevoie de un sfat competent atât în domeniul investiţiilor cât şi în domeniul fiscal, pentru a selecta metodele corespunzătoare fiecărei situaţii în parte.

Acceleratorul 13: OPI (Oferte publice iniţiale)

Oferta publică iniţială (OPI) reprezintă prima vânzare către public a acţiunilor unei companii. De obicei, OPI presupune o companie tânără, nouă şi, de obicei, mai puţin cunoscută. Acest gen de oferte sunt supuse unor legi extrem de stricte şi pregătirile sunt foarte costisitoare deoarece implică o muncă extraordinară din punct de vedere al legislaţiei şi al contabilităţii. De asemenea, presupune mult timp şi efort extraordinar din partea echipei manageriale, care le poate distrage atenţia de la problemele importante ale companiei. Oferă, totuşi, un sistem de pârghii extraordinar, din moment ce se aşteaptă ca preţul iniţial să fie scăzut şi să crească în momentul în

care pachetul de acţinui se află pe piaţa bursieră ca oferta publică. Încă o dată, aceasta este, de obicei, o strategie de investiţie pentru creşterea de capital şi o strategie de ieşire pentru fondatorii companiei.

Transformarea a 105.000 $ în 30 de miliarde de dolari

Warren Buffett a reuşit să transforme 105.000 de dolari în 30 de miliarde, folosind o metodă similară de investiţie, deşi el nu foloseşte investiţia în proprietăţi imobiliare pe cât de mult o folosesc eu. Lecţia care trebuie învăţată este aceea că investiţia de anvergură se bazează pe sinergia investiţiilor şi pe efectul de levier al acceleratorilor. Această sinergie dintre clasele de active este cea care face simplă transformarea, în mod repetat, a 105.000 de dolari în 30 de miliarde de dolari, în momentul în care învăţaţi cum să faceţi acest lucru şi după ce ce v-aţi pus la punct sistemul respectiv. La început, poate fi dificil, dar în momentul în care sistemul se află în funcţiune, fluxul de numerar se pune în mişcare în favoarea dumneavoastră.

Transformarea a 10.000 $ în 10 de milioane de dolari

Aşadar, poate o persoană să transforme 10.000 de dolari în 10 de milioane de dolari, folosind numai o categorie de active? Da, poate.

De fapt, la început, cei mai mulţi oameni pornesc numai

cu o singură categorie de active. Puteţi investi cu succes în toate cele trei categorii de active? Numai dumneavoastră puteţi răspunde la această întrebare.

Veriga cea mai slabă

Un spectacol de televiziune foarte popular este denumit *The Weakest Link* (n.t. *Veriga cea mai slabă).* Dacă o persoană doar cumpără şi vinde acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale sau o proprietate, acea persoană pierde din avantajele ascunse ale puterii de investiţie, asumându-şi, adesea, riscuri mai mari şi plătind sume prea mari în taxe şi impozite – dacă obţine un câştig. Deoarece scapă din vedere legăturile invizibile sau acceleratorii, care există între categoriile de active, investitorul devine *veriga cea mai slabă.* Lipsa de pregătire sau a dorinţei de a se îmbogăţi îi privează de banii pe care i-ar putea câştiga. „Cele mai mari cheltuieli ale noastre sunt banii pe care nu-i câştigăm”, îmi spunea adeseori tatăl bogat.

= Observaţiile lui Sharon =

5

Sistemul de impozitare ca accelerator

Sistemul de impozitare poate fi considerat un accelerator pentru toate cele trei categorii de active, deşi poate fi cel mai complicat de înţeles. Nu ne aşteptăm să

deveniţi un expert în domeniul taxelor şi impozitelor, însă dacă veţi fi mai implicaţi în a înţelege legile de impozitare şi scutirile de care puteţi beneficia, vă puteţi mări câştigul şi diminua impozitul, în mod legal. Este foarte important să cereţi sfatul unor consilieri competenţi în domeniu pentru a vă ajuta să creaţi o strategie potrivită nevoilor dumneavoastră de investiţie, să ştiţi ce întrebări să puneţi şi să înţelegeţi impactul pe care taxele şi impozitele le au asupra fluxului dumneavoastră de numerar.

În cazul unui angajat, taxele sunt reţinute din venit, ca urmare modelul fluxului de numerar este:

CÂŞTIG PLATA IMPOZITELOR —> APOI CHELTUIELI

În cazul unui om de afaceri, modelul fluxului de numerar este:

CÂŞTIG —> CHELTUIELI —> APOI PLATA IMPOZITELOR

Diferenţa care există între fluxul de numerar şi facilităţile fiscale, puse la dispoziţia posesorului unei afaceri, constituie motivul pentru care tatăl bogat şi Robert vă recomandă să începeţi o afacere *parttime.* Ca deţinător al unei afaceri puteţi folosi banii pentru a-i reinvesti în dezvoltarea afacerii dumneavoastră, înainte de a plăti taxe şi impozite, pe care, altfel, le-ar percepe statul, chiar înainte ca dumneavoastră să vă primiţi salariul.

Măriţi-vă fluxul de numerar prin demararea unei afaceri şi prin deducerea cheltuielilor justificate legate de afacere

Ca deţinător al unei afaceri puteţi să beneficiaţi de scutiri de taxe şi impozite care nu sunt puse la dispoziţia angajaţilor. Primind sfaturi şi o documentaţie competentă, s-ar putea să reuşiţi să transformaţi, în mod legal, unele cheltuielile personale în cheltuieli de afaceri. Desigur, afacerea dumneavoastră trebuie să aibă un obiectiv legitim în obţinerea unui venit, altul decât acela de a economisi bani din impozite. Iată câteva dintre reducerile sau scutirile de taxe şi impozite oferite afacerilor, de pe urma cărora puteţi beneficia:

- Cheltuieli legate de birou
- Echipamente destinate afacerii (calculatoare, telefoane mobile)
- Articole de birotică
- Internet şi serviciu telefonic
- Programe de calculator şi abonamente
- Cheltuieli legate de maşină şi transport
- Călătorii, mese de afaceri şi divertisment
- Cadouri de protocol
- Prime de asigurări medicale
- Cheltuieli medicale

- Cheltuieli pentru studii şi seminare de afaceri
- Cheltuieli legate de maternitate
- Mobilier

Modul în care acţionează deprecierea în cazul proprietăţilor imobiliare

Robert descrie avantajele deprecierii în cazul proprietăţilor imobiliare, felul în care aceasta vă sporeşte fluxul de numerar şi vă oferă o pierdere doar pe hârtie, care poate fi scăzută dintr-un alt venit al dumneavoastră.

Să spunem că achiziţionăm o clădire pentru suma de 1 milion de dolari. Hotărâm că această clădire valorează 800.000 $, iar pământul valorează 200.000 $. Tabelul următor ilustrează fluxul de numerar generat de proprietate. În primul rând, observaţi că am reuşit să diminuăm avansul plătit direct de noi, la suma de 100.000 $, obţinând un împrumut bancar de 900.000 $. Aşadar, cei 100.000 $ în numerar ne-au permis să investim într-o proprietate care costă 1 milion de dolari. Aceasta creează un efect de levier de 9 la 1. (Amintiţi-vă de faptul că bancherul i-a spus lui Robert că el NU-i va împrumuta bani pentru a cumpăra fonduri mutuale, dar că va lua în considerare acordarea unui împrumut pentru a achiziţiona o proprietate imobiliară sau pentru a demara o afacere.)

FLUX DE NUMERAR

Venit obţinut din chirie 148 257 $

Minus: Cheltuieli operaţionale 67 497 $

Minus: Datorii bancare

(împrumut pe 30 ani cu rata de 6,5%) 68 268 $

Flux de numerar generat de proprietate 12 492 $

Această metodă reprezintă un câştig net de 12% (12 492 $ venit net de pe urma investiţiei iniţiale pentru care am plătit suma de 100.000 $) ÎNAINTE de depreciere.

Să adăugăm acum rezultatul deprecierii care este permis de codul fiscal. Să presupunem că imobilul este o clădire de locuinţe, destinate închirierii, deoarece scutirile permise sunt diferite în funcţie de tipul de proprietate. Legile fiscale vă permit să faceţi diferenţa între proprietatea personală şi clădire şi, de asemenea, vă permit să folosiţi deprecierea în cazul proprietăţii personale, mai rapid decât în cazul clădirii. Aici este momentul în care consilierul în problemele fiscale vă poate ajuta pentru a obţine cea mai mare reducere posibilă. Să observăm cum acţionează deprecierea în cazul venitului pe care-l realizăm de pe urma proprietăţii în valoare de 1 milion de dolari:

Flux de numerar generat 12 492 $

Deducere fantomă

Deducere fantomă Pierderi pe hârtie de proprietate Minus: Deprecierea părţilor 26 800$

componente Minus: Deprecierea clădirii 21 746 $

Pierderi impozabile nete 25 995 $

generate de proprietate

Aici este aria în care Tom, agentul fiscal al lui Robert, a folosit termenul de *bani fermecaţi.* Pierderile impozabile, care sunt numite „pierderi pe hârtie”, sunt create de „reducerile fantomă” generate de depreciere. Dacă sunteţi un agent profesionist în aria proprietăţilor imobiliare, puteţi obţine şi alte compensări ale venitului dumneavoastră impozabil ca urmare a acestor „pierderi” de 25 995 $.

un profit, de pe

12 492 $

10 398 $

22 890 $

Să spunem că rata impozitului dumneavoastră este de 40%, atunci economiile pe care le puteţi obţine ca urmare a pierderilor pe hârtie vor fi de 10 398 $. Acest lucru vă aduce urma proprietăţii, de 22 890 $.

Flux de numerar generat de proprietate Plus Economii

fiscale datorate pierderilor pe hârtie Profit total generat de proprietate

Profitul net este acum de 23 %.

Utilizarea pierderilor pe hârtie în cazul proprietăţilor imobiliare

Aşa cum am mai descris-o înainte, Reforma Sistemului Fiscal din 1986 a creat schimbări cu privire la acordarea reducerilor de la plata impozitelor în cazul pierderilor pasive individuale. Venitul obţinut din chirie este considerat o activitate pasivă şi, conform codului, un individ poate compensa orice alte pierderi pasive cu pierderile pasive generate de proprietăţile imobiliare şi i se permite să folosească, în plus, o sumă de 25.000 $ din aceste pierderi pentru a-şi reduce venitul generat de alte surse, cum ar fi dividendele şi salariile din fiecare an. Totuşi, această sumă de 25.000 $ începe să fie redusă în momentul în care venitul brut al unei persoane ajunge la 100.000 $ şi este eliminat complet când venitul este de 150.000 $.

Aşadar, cum poate beneficia o persoană de pierderile pe hârtie în cazul proprietăţilor imobiliare? Una dintre soluţii este aceea de a transforma proprietatea imobiliară într-o afacere de familie.

Un individ, sau partenerul său legal, poate fi considerat un agent imobiliar, ceea ce îi transformă venitul anual dintr-un venit pasiv, într-unul activ. Pentru a se încadra în această categorie, trebuie să îndeplinească *amândouă* cerinţele:

- mai mult de jumătate din activitatea sa să fie îndeplinită ca activitate de agent imobiliar (nu ca angajat, decât în cazul în care deţine mai mult de 5% ca angajator);

ŞI

- să petreacă mai mult de 750 de ore în activitatea de agent imobiliar.

Dacă doriţi să deveniţi agent imobiliar profesionist, este important să menţineţi o evidenţă strictă a documentelor şi a activităţii dumneavoastră şi să aveţi un consilier fiscal competent. Ca agent imobiliar puteţi, de asemenea, să vă folosiţi de reducerile de taxe şi impozite menţionate mai sus, oferite de afacerea respectivă.

Hârtiile de valoare

Pentru analizarea hârtiilor de valoare destinate investiţiilor este important să înţelegem suficient din jargonul folosit în piaţa bursieră, pentru a putea pune întrebările corespunzătoare consilierului nostru financiar.

De exemplu, tatăl bogat şi Robert vorbesc amândoi despre investiţiile în titlurile scutite de taxe, care măresc fluxul de numerar fără a mări impozitul pe venit. Deşi aceste titluri pot fi scutite de unele taxe şi impozite, ele pot fi subiectul altor taxe.

EBÂTDA, rata P/E (preţ-profit)

Aceşti termeni sunt folosiţi în discuţiile zilnice legate de investiţii. Înţelegem noi cu adevărat ce reprezintă ei?

EBITDA, ceea ce înseamnă câştigul înainte de plata dobânzilor, impozitelor, includerea deprecierii şi a amortizării, a devenit un termen cunoscut din cauza scandalurilor recente şi a neîncrederii investitorilor. După cum este definită, NU ia în considerare cheltuielile legate de conturile bancare şi taxele, amândouă reprezentând o pierdere de numerar. Pe de altă parte, deprecierea şi amortizarea reprezintă cheltuielile progresive ale activelor, de-a lungul timpului.

Atunci când Worldeom a recunoscut că şi-a „umflat” EBITDA, clasificând 3,8 miliarde de dolari reprezentând cheltuielile obişnuite în categoria cheltuielilor de investiţii, a atras o mulţime de întrebări în legătură cu exactitatea raportului financiar. Warren Buffett a catalogat-o pe scurt, astfel: „EBITDA reprezintă un indicativ financiar fără sens,

care distorsionează puternic şi redă în mod eronat câştigurile unei afaceri”.

EBITDA nu reprezintă o măsură a fluxului de numerar în evaluarea unei afaceri. Ignoră capitalul circulant, cheltuielile de investiţii şi deficitele, toate acestea fiind factori semnificativi, cruciali pentru situaţia unei afaceri pe termen lung. De exemplu, dacă o companie are un deficit semnificativ, EBITDA nu dezvăluie cheltuielile adiţionale a plăţii dobânzilor şi acest lucru ne poate influenţa în mod greşit.

Poate ar fi mai indicat să vă uitaţi la „fluxul de numerar liber” al unei companii, care de asemenea exclude amortizarea şi deprecierea, dar nu şi cheltuielile generate de dobânzi şi impozite.

Rata P/E reprezintă preţul acţiunilor unei companii, comparat cu profiturile per acţiune. Împărţiţi valoarea curentă, de pe piaţa bursieră, a unei acţiuni din stocul unei companii, la profiturile per acţiune ale companiei respective. Se pare că acesta este un indice cunoscut deoarece este mai uşor de înţeles decât mulţi alţi indici. De exemplu, dacă achiziţionaţi o acţiune din stocul unei companii în care rata P/E este 10, înseamnă că profiturile acelei companii au nevoie de 10 ani pentru a egala preţul

iniţial de cumpărare al acţiunilor.

Deşi rata P/E este, adesea, calculată în funcţie de cifra câştigurilor estimate (calculate în baza profitului din ultimele 12 luni) ea poate fi, de asemenea, calculată şi în funcţie de câştigurile viitoare (profiturile estimate pentru următoarele 12 luni). S-ar putea să fie dificil de determinat metoda actuală folosită pentru a calcula o anumită rată P/E. S-ar putea să doriţi să comparaţi rata P/E, de-a lungul unei perioade, cu rata de profitabilitate a unei companii şi a altor companii din acelaşi domeniu de activitate, pentru a observa o anumită tendinţă.

Dacă doriţi să analizaţi cu adevărat pachetul de acţiuni al unei companii, aveţi nevoie de rapoartele anuale care vor include atât întregul raport financiar anual cât şi informaţiile pe care compania trebuie să le prezinte publicului. Acordaţi o atenţie deosebită „Declaraţiei fluxului de numerar” care poate conţine schimbări în modul în care compania operează. De fapt, „Declaraţia fluxului de numerar” reprezintă, adesea, ultima declaraţie financiară realizată de contabilii companiei, însă, după părerea mea, este cea mai importantă parte a declaraţiei. De multe ori este trecută cu vederea, sau chiar ignorată de către investitori, deşi poate conţine exact informaţiile

pe care un investitor trebuie să le cunoască. Deoarece auzim din ce în ce mai mult despre manipularea declaraţiilor financiare, este cu atât mai important să punem întrebările corecte şi să cunoaştem vocabularul folosit în investiţii.

Înţelegerea vocabularului din lumea investiţiilor este esenţial. Unul dintre avantajele jocului nostru numit CASHFLOW 101 este acela că vă învaţă acest lucru într-un mod plăcut.

Puterea acceleratorilor

Investiţia de anvergură merge mult mai departe decât cele trei categorii de active. Unul dintre motivele pentru care există atât de multă forţă în investiţia de anvergură este dat de acceleratorii invizibili care există între categorii, a relaţiilor dintre avantajele sistemului de impozitare şi cel bancar. Anvergura nu o găsim în activul propriu-zis, ea constând în acceleratorii invizibili.

Încă un punct pe care cred că este important să îl subliniez acum este acela că acest proces nu poate fi realizat numai de o singură persoană. Dacă vă amintiţi, partea dreaptă a Cadranului BANILOR este realizată de o echipă. Este important să aveţi o echipă bună de consilieri, formată din contabili, bancheri, avocaţi, agenţi de

asigurări, agenţi fiscali şi alţii. Dacă aveţi o echipă bună care să vă susţină, acest proces de generare a unui profit din ce în ce mai mare devine din ce în ce mai uşor.

„Nu trebuie să cunoşti toate răspunsurile, ai nevoie să ştii doar pe cine să întrebi”, a spus tatăl bogat.

CAPITOLUL 12

Jocul de noroc în locul investiţiei

y

„Cel mai mare dintre hoţi este speranţa”.

— Tatăl bogat

Vânzarea unui vis... cumpărarea unei minciuni

În 1999, în timpul unei mese oficiale, aproape de apogeul isteriei cauzate de piaţa bursieră, o femeie m-a întrebat:

— Tocmai am cumpărat 500 de acţiuni ale unei companii foarte mari. Ce părere aveţi despre investiţia mea?

— De ce aţi cumpărat aceste acţiuni? am întrebat-o eu.

— Deoarece agentul meu de bursă mi-a spus că preţul lor va creşte. Le-am cumpărat la preţul de 55 $ pe acţiune şi el mi-a spus că se aşteaptă ca ele să ajungă, în 6 luni, la cel puţin 75 $ pe acţiune. Ele au crescut puţin, ca urmare mă gândesc să mai cumpăr 1.000 de acţiuni înainte de a fi

prea târziu. Credeţi că ar trebui să cumpăr mai mult de 1.000 de acţiuni?

Cereţi garanţii financiare

După o lungă pauză de gândire, m-am decis să-mi spun părerea, indiferent de cine era sponsorul acestei prezentări.

— Piaţa bursieră a crescut foarte mult, a fost răspunsul meu către client. Se află în punctul cel mai riscant. Vă va oferi persoana care v-a vândut acţiunile la preţul de 55 $ pe acţiune, garanţii financiare în cazul în care preţul nu va ajunge la 75 $ pe acţiune? Vă va da, compania, banii înapoi dacă bursa se prăbuşeşte?

— Garanţii financiare? a întrebat sfios, femeia. Agenţii de bursă oferă garanţii financiare?

— Ei bine, am continuat eu fără a-i răspunde la întrebare, în cele mai multe restaurante se restituie banii dacă o persoană nu este mulţumită de mâncarea servită în local. Cele mai multe magazine şi multe afaceri oferă o garanţie financiară pentru cazul în care nu eşti satisfăcut de produsul sau serviciul pe care-l cumperi. De ce nu ar face-o şi agentul dumneavoastră de bursă?

— Agenţii de bursa oferă garanţii financiare? a întrebat ea, încă o dată.

— Din câte ştiu eu, nu, am răspuns eu.

— Atunci de ce mi-aţi pus această întrebare?

— Pentru că mă întrebam de ce sunteţi atât de dornică să acceptaţi prezicerea agentului de bursă, prezicerea conform căreia acţiunile dumneavoastră vor ajunge de la 55 $ la 75 $ pe acţiune. Cumpăraţi aceste acţiuni doar pentru că doriţi ca valoarea lor să crească? Sau cumpăraţi aceste acţiuni pentru că vreţi, cu adevărat, să deţineţi o parte din acţiunile acestei companii? Ce se întâmplă dacă preţul acţiunilor scade la 30 $ pe acţiune? Aţi mai dori aceste acţiuni? Veţi fi bucuroasă că le-aţi cumpărat?

— Nu cred, a spus ea. Doresc aceste acţiuni deoarece vreau ca valoarea lor să crească... le vreau numai în cazul în care ajung la 75 $ pe acţiune, aşa cum mi-a spus agentul că s-ar putea să ajungă.

— Atunci cereţi-i garanţii financiare. Dacă această companie este una cu reputaţie, atunci el ar trebui să vă restituie banii în cazul în care nu sunteţi satisfăcută de produsul pe care vi-l vând. Zilele trecute am fost într-un magazin şi ei mi-au dat banii înapoi pentru un tricou de care nu am fost mulţumit. Acesta este motivul pentru care îmi place să fac cumpărături în acel loc. Îmi oferă garanţii financiare.

Intervenţia şefului încăperea a început să vuiască. În final, directorul firmei de brokeraj s-a ridicat şi a făcut tot posibilul pentru a nu-şi pierde un client.

— Unul dintre agenţii mei a făcut această recomandare, a spus el. Noi, la nivel de companie, suntem foarte optimişti în privinţa acestor acţiuni şi le recomandăm. Evident, fiind o companie care lucrează cu produse financiare, nu putem oferi nicio garanţie. Nu cunosc nicio instituţie financiară care să ofere acest lucru.

— Eu cunosc, am replicat eu.

Sala a rămas tăcută în urma comentariului meu. În acel moment, am ştiut că această companie nu mă va mai invita niciodată.

— Bine, cine e cel care oferă garanţii financiare? a întrebat femeia care îmi pusese înainte întrebarea.

— Bancherul dumneavoastră, am răspuns eu. Sau ar trebui să spun, *dumneavoastră* îi oferiţi bancherului o garanţie financiară. Oferiţi garanţii financiare de fiecare dată când acesta vă împrumută cu bani. De fapt, aceasta este ceea ce înseamnă, o ipotecă – o garanţie financiară. Dacă nu-i înapoiaţi banii băncii, aţi fost de acord ca banca să facă tot posibilul pentru a-şi recupera banii.

— Aşadar, dacă agentul meu de bursă spune că preţul

acţiunilor va ajunge la 75 $ pe acţiune, ar trebui să-i cer garanţii financiare?

— Poate că ar trebui, am răspuns eu.

— Şi dacă ei nu-mi vor da o garanţie?

— Atunci ar trebui ca *dumneavoastră* să vă acordaţi singură o garanţie financiară. Acesta este lucrul pe care îl fac investitorii abili.

— Şi dacă eu nu-mi pot acorda nicio garanţie financiară? a întrebat ea.

ş Atunci puteţi spune că riscaţi într-un joc de noroc, în loc să: investiţi. Adevăraţii investitori nu sunt jucători... cu toate acestea, *f* lumea este plină de astfel de jucători care cred că fac investiţii.

A se

În ce investiţi?

i

Cele mai importante două cuvinte pe care se pune accent în volumul *Tată bogat, tată sărac* sunt *activele* şi *pasivele.* Aş putea spune că, în această carte, cele două cuvinte importante sunt:

FLUXUL DE NUMERAR *VERSUS* CREŞTERILE DE CAPITAL

Atunci când o persoană spune, „Am cumpărat aceste active (sau proprietate) deoarece eu cred că preţul va

creşte”, această persoană investeşte, aproape sigur, în vederea obţinerii *creşterii de capital.*

— Creşterea de capital este visul unei persoane care practică jocurile de noroc, obişnuia să spună tatăl bogat. Un investitor adevărat investeşte, mai întâi, pentru a obţine un flux de numerar, nu o creştere de capital.

Femeia care m-a întrebat despre cumpărarea acţiunilor la preţul de 55 $ pe acţiune în speranţa că vor ajunge la 75 $ acţiunea, a investit pentru a obţine creşteri de capital, lucru care, după părerea tatălui bogat, înseamnă a paria pe viitor – nu a investi.

— Atunci când investeşti pentru a obţine flux de numerar, a spus tatăl bogat, investeşti având o garanţie financiară. Dacă investeşti pentru a obţine creşteri de capital, investeşti în speranţă. Cel mai mare dintre hoţi este speranţa.

Jucători care se cred investitori

O întrebare bună, adecvată acestui moment, este de ce investesc atât de mulţi oameni pentru a obţine, mai degrabă, creşteri de capital, nu flux de numerar? Din nou, răspunsul îl găsiţi în pericolul la care vă expuneţi, spunându-vă că: „Nu pot face acest lucru” sau „Nu poţi face acest lucru” sau „Este prea riscant”. Deveniţi

vulnerabili în faţa prădătorilor financiari. Unul dintre instrumentele de înşelăciune pe care prădătorii financiari îl folosesc este promisiunea unui viitor mai bun. Ei pot spune că, „În trei ani preţul acestei proprietăţi se va dubla” sau „Bursa creşte, în medie, cu 6% în fiecare an”.

— Oamenii care nu pot găsi o investiţie astăzi, riscă în baza promisiunii că o vor găsi mâine, obişnuia să spună tatăl bogat. Ei se bazează mai degrabă pe speranţă decât pe inteligenţă. Au vise, ca urmare, cumpără minciuni.

Investitorul contra jucătorului într-o carte anterioară am scris despre faptul că i-am arătat tatălui bogat o investiţie imobiliară care era pe cale să-mi producă o pierdere financiară în fiecare lună, din cauza faptului că venitul provenit din chirie era mai mic decât rata ipotecară şi cheltuielile aferente proprietăţii. Acesta a fost un *flux de numerar negativ* în loc de *un flux de numerar pozitiv.* Cele mai multe dintre planurile de pensie se bazează pe speranţă şi promisiuni, timp de ani de zile. Acest lucru nu are nicio raţiune pentru mine, însă, cu toate acestea, pare să fie logic pentru milioane de investitori care speră că banii se vor afla în acelaşi plan după cea de-a patra repriză din jocul banilor.

— Nu se cere prea multă inteligenţă financiară pentru a

găsi o investiţie în care să pierdeţi bani, obişnuia să spună tatăl bogat, zâmbind. Piaţa este plină de experţi care vă spun cum să faceţi acest lucru. Tot ceea ce trebuie să faceţi este doar să le daţi banii dumneavoastră. Oricine poate găsi o investiţie neprofitabilă. Îmi este peste putinţă să înţeleg de ce oamenii îi plătesc pe aşa-zişii experţi financiari pentru a face acest lucru.

Adevărata întrebare este cum pot fi atât de mulţi oameni aşa de naivi? Deşi există multe răspunsuri, unul este acela că, din cauza faptului că nu pot găsi un flux de numerar astăzi, ei investesc în speranţa creşterilor de capital de mâine. În plus, investesc fără garanţii financiare.

O *minciună de proporţii* întrebarea care se pune este: Cum se pot lăsa atâtea milioane de persoane păcălite de ideea că pierderea banilor în fiecare lună, ani de-a rândul, fără a avea o garanţie financiară sau asigurare în cazul unei pierderi de proporţii, poate fi considerată o investiţie inteligentă? Aceasta trebuie să fie una dintre cele mai ample operaţiuni de vânzări din istoria lumii... o operaţiune care poate avea loc doar în cazul unei populaţii naive din punct de vedere financiar. De fapt, aceasta este mai mult decât o operaţiune de vânzare... este o uriaşă înşelătorie. Astăzi, această înşelătorie continuă, într-un moment în care şcolile au început să adopte programele de educaţie financiară în care copiii învaţă cum să scape de cărţile de credit, să-şi echilibreze conturile şi să aleagă acţiuni. Industria bursieră se află într-o misiune amplă în cadrul sistemului nostru de învăţământ, educându-i pe tineri să devină viitori clienţi, să fie mai degrabă jucători care mizează pe *creşterile de capital* în loc să devină investitori abili care investesc *influxul de numerar.*

De ce pierd oamenii bani

După părerea mea, unul dintre motivele principale pentru care oamenii investesc în ziua de mâine, nu în cea de astăzi, îl constituie faptul că, pur şi simplu, *în concepţia*

lor, nu pot găsi, sau nu-şi pot permite o investiţie care să le aducă beneficii pe loc. Atunci când o persoană nu poate găsi o investiţie profitabilă *astăzi,* acea persoană devine încrezătoare în ziua de *mâine.* Ceea ce îi transformă în jucători, pariind pe creşterile de capital. Acesta este motivul pentru care atât de mulţi oameni pierd bani. Ei sunt dispuşi să piardă bani, chiar dacă este numai o sumă mică, în fiecare lună, în speranţa şi în baza promisiunii că mâine va veni şi rândul lor. Aceşti oameni care nu cunosc diferenţa dintre investiţia pentru obţinerea fluxului de numerar şi investiţia pentru obţinerea creşterii de capital, sunt oamenii care cad în capcana prădătorilor financiari.

Care este motivul pentru care investesc investitorii f

— O investiţie trebuie să fie logică şi astăzi *şi* mâine, a spus tatăl bogat.

În loc să ne concentrăm atenţia, întrebându-ne care dintre investiţii, acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale, proprietăţi imobiliare sau afaceri sunt mai avantajoase, tatăl bogat ne-a învăţat, pe fiul său şi pe mine, să investim pentru a obţine:

1. Flux de numerar
2. Avantaje fiscale
3. Creşteri de capital

Dacă vreţi, puteţi să analizaţi din nou formula tatălui bogat, folosită pentru investiţia de anvergură. Această formulă nu poate fi pusă în aplicare fără un flux continuu de numerar. Fără acest flux de numerar, avantajele fiscale sunt limitate, aceste avantaje fiind o altă formă de flux de numerar. Pentru tatăl bogat, creşterile de capital nu au fost atât de importante. Formula sa pentru investiţia de anvergură a lucrat şi cu şi fără creşterile de capital. Tatăl bogat s-a asigurat că are o garanţie financiară. Pentru el, creşterea de capital nu a însemnat decât un accesoriu. Acesta este şi motivul pentru care acest obiectiv se află pe locul al treilea în ordinea priorităţilor.

Din păcate, cea mai mare parte a publicului investitor face investiţii în următoarea ordine de priorităţi:

1. Creşteri de capital

Aceştia nu ştiu decât să cumpere la preţuri scăzute şi să vândă la preţuri ridicate. Conform codului fiscal al Statelor Unite, oamenii care cumpără şi vând sunt clasificaţi drept *comercianţi*, nu drept *investitori.* Când vă uitaţi la cadranul BANILOR.

...o persoană care cumpără şi vinde se află în sectorul L, nu în

I. în afacerile cu proprietăţi imobiliare există mulţi oameni care cumpără imediat un imobil, îl pregătesc şi apoi îl vând la un preţ mult mai mare şi consideră acest lucru ca pe o tranzacţie imobiliară. Scopul lor principal este de a cumpăra şi de a vinde pentru un preţ mai ridicat, ceea ce reprezintă o investiţie, cu scopul de a obţine, mai degrabă, o creştere de capital decât un flux de numerar.

În cele mai multe cazuri, conform Administraţiei Financiare a Statelor Unite (IRS, *Internai Revenue Service),* aceşti oameni intră în categoria *comercianţilor*, nu a *investitorilor* şi pot face parte din grupul celor care plătesc taxe şi impozite mai mari decât investrtorii adevăraţi. Fără

a avea o entitate corespunzătoare şi un plan de afaceri, în America, o persoană care cumpără şi vinde în scopul de a obţine creşteri de capital riscă să plătească aceleaşi taxe şi impozite ca un liber-profesionist şi, în plus, impozitele obişnuite pe venit. Atunci când discut cu mulţi dintre aceşti agenţi imobiliari, ei pretind că nu se încadrează în categoria celor care plătesc astfel de taxe. Acest lucru poate fi adevărat în cazul în care afacerile lor sunt mici, dar în momentul în care se extind, au succes şi câştigă o mulţime de bani din acest proces rapid, s-ar putea să primească o vizită din partea organelor de control financiar. Cereţi sfatul unui contabil calificat şi al unui avocat, în legătură cu legislaţia, deoarece fiecare situaţie este diferită.

Ce putem spune despre foreclosures (stingerea dreptului de răscumpărare a ipotecilor) f în timpul unei discuţii cu investitorii în domeniul proprietăţilor imobiliare, am deschis subiectul legat de diferenţa între comercianţi şi investitori. Un bărbat tânăr, din sală, m-a întrebat:

— Eu mă ocup d*eforeclosures.* Sunt comerciant sau investitor?

— Mă întrebaţi despre o procedură financiară, am răspuns eu. Subiectul despre care vorbesc eu se referă la

felul în care vă folosiţi de procedura respectivă. Dacă achiziţionaţi un imobil în urma unei proceduri de stingere a dreptului de răscumpărare a ipotecilor şi îl folosiţi pentru a-l închiria şi a obţine un flux de numerar, atunci sunteţi un investitor. Dacă achiziţionaţi un imobil prin această procedură pentru a-l vinde ca să obţineţi un câştig rapid sau pentru a-l revinde cu un preţ mai ridicat, atunci investiţi în scopul de a realiza o creştere de capital iar acest lucru vă poate situa în sectorul L, pe poziţia de comerciant.

O altă persoană a întrebat:

— Ce părere aveţi despre investiţiile care nu necesită un avans? Eşti considerat un investitor dacă nu plăteşti niciun ban pentru a cumpăra o proprietate?

— Nu are importanţă procedura financiară, am răspuns eu iarăşi. Contează scopul final. Aveţi de gând să o achiziţionaţi pentru a o vinde la un preţ mai ridicat sau pentru a o închiria? Este o investiţie pe termen lung sau pe termen scurt? Acestea sunt întrebările care ne interesează.

Există mulţi oameni care aşteaptă şi urmăresc fluctuaţiile pieţei bursiere. Ei sunt fericiţi atunci când indicele bursei creşte şi descurajaţi când acesta scade.

Aceştia sunt oamenii care investesc, în general, pentru a obţine creşteri de capital. Ei sunt deseori numiţi investitori impulsivi, care cumpără atunci când preţul acţiunilor creşte şi vând atunci când preţul scade. Această filosofie a investiţiilor impulsive este cea care face ca investiţia în hârtiile de valoare să fie atât de volatilă şi riscantă pentru micul investitor.

Atunci când aud o persoană care spune că „Valoarea locuinţei mele a crescut. Am realizat un câştig deoarece locuinţa mea valorează acum cu 50.000 $ mai mult decât am plătit pentru ea”, ştiu, de asemenea, că este o persoană care investeşte în creşterile de capital. Dacă vreţi să deveniţi un investitor de anvergură, trebuie să priviţi o investiţie cu ochii unui om de afaceri, indiferent de activele în care investiţi... deoarece oamenii de afaceri ştiu că *fluxul de numerar* şi *fluxul de numerar fantomă, generat de avantajele oferite de sistemul de impozitare,* sunt mult mai importante decât *creşterile de capital.*

Cine sunt marii învinşi i

Ideea acestui capitol este de a ilustra motivul pentru care atât de mulţi oameni consideră că procesul de investiţie este riscant şi pentru care milioane de oameni au pierdut miliarde de dolari în perioada anilor 2000 şi

2003. Un motiv, altul decât cel cauzat de sfaturile proaste şi de lipsa unei educaţii financiare elementare, este acela că mulţi oameni investesc pentru a obţine creşteri de capital. De asemenea, acest lucru este valabil şi pentru cele mai multe fonduri mutuale administrate în mod profesionist. Ironia este că cele mai multe fonduri mutuale îşi sfătuiesc clienţii să investească pe termen lung, dar, cu toate acestea, tocmai ele procedează exact invers. Cei mai mulţi administratori de fonduri sunt nevoiţi să obţină un câştig rapid, cumpărând la preţuri mici şi vânzând la preţuri mari. Ei fac orice altceva în afară de investiţii pe termen lung... sfat pe care îl dau... dar pe care nu-l urmează. De ce? Deoarece investesc în creşterea de capital. Un investitor adevărat investeşte în fluxul de numerar. De ce? Pentru că nu are încredere în speranţă... el are aceleaşi convingeri ca şi bancherul sau agentul fiscal... toţi aceştia cred în garanţii financiare.

O lecţie

Unul dintre motivele pentru care oamenii investesc mai degrabă în speranţă, decât în garanţii, este dat de faptul că nu pot să găsească o investiţie care să le aducă un câştig pe loc. Există şi alte motive, unele dintre care vor fi

discutate pe parcursul acestei cărţi.

Următorul capitol va descrie câteva dintre modalităţile prin care un investitor descoperă investiţii care aduc un profit astăzi, nu mâine.

Înainte de a merge mai departe, aş dori să vă reamintesc de faptul că tatăl bogat m-a încurajat să privesc toate investiţiile ca pe o afacere. Odată ce aţi găsit o afacere extraordinară care vă aduce un flux de numerar continuu, rămâneţi în această afacere. Aşa cum spune Warren Baffett, „Nouă ne place să cumpărăm afaceri. Nu ne place să vindem şi ne aşteptăm ca relaţiile să dureze o viaţă întreagă”.

AUDIO DOWNLOAD

Ca un bonus în plus pentru tine, cititorule, eu şi Sharon am hotărât să includem un rezumat audio suplimentar pentru o mai bună explicare a acestei metode investiţionale. Am decis să adăugăm acest element audio gratuit, decât să intrăm în şi mai multe detalii scrise în cuprinsul cărţii. Uneori, e mai uşor să înţelegi ceva când explicaţiile se fac prin viu grai, prin comparaţie cu explicaţiile scrise.

Această metodă de investire sinergetică, pe care o descriem aici, este foarte importantă pentru oricine

doreşte să dobândească independenţa financiară. Iată de ce dorim să oferim o explicare şi mai aprofundată, pe cale orală, a acestui subiect foarte important şi adesea complex. Aşadar, accesaţi adresa *www richdad com/whotookmymoney* şi aflaţi mai multe despre această metodă de investire direct de la Sharon şi de la mine.

Un rezumat suplimentar

Cea mai mare parte a acestei metode de investiţie a fost descrisă extrem de bine în volumul *Tată bogat, tată sărac.* Diferenţa pe care o face cartea de faţă este că încerc să fac tot posibilul pentru a intra în mai multe detalii fără însă a o face peste măsură. Aşa cum am precizat şi în celelalte cărţi ale noastre, noi vă recomandăm întotdeauna să consultaţi mai întâi un profesionist cu experienţă, precum un contabil şi un avocat, pentru a înţelege mai bine subiectele expuse.

Un anunţ înainte însă de a merge mai departe, aş vrea să vă reamintesc de puterea gândului dumneavoastră şi să vă atrag atenţia să folosiţi cu prudenţă cuvintele „Nu pot” sau „Nu pot face acest lucru”. Oamenii care îşi spun aceste lucruri sunt cei care îşi încredinţează banii străinilor şi se întreabă de ce nu obţin câştigul considerabil la care se aşteaptă. Amintiţi-vă, întotdeauna, faptul că industria serviciilor financiare nu oferă nicio garanţie financiară. Acesta este motivul pentru care *dumneavoastră* trebuie să fiţi persoana care garantează că banii vi se întorc înapoi.

— Observaţiile lui Sharon

Pretinde Robert că cineva care economiseşte bani este un jucător? Conceptul de a economisi pentru ziua de mâine atunci când nu ştiţi ce se va întâmpla mâine şi atunci când deţineţi prea puţin control asupra evenimentelor viitoare – este ceea ce noi numim un joc de noroc fără a deţine măcar pregătirea adecvată unui jucător profesionist.

Deşi opinia generală este aceea că „procesul de investiţie este riscant”, noi considerăm că dacă NU investim este mai riscant. Să vă mizaţi viitorul pe faptul că angajatorul sau statul va avea grijă de dumneavoastră,

acesta este considerat de noi ca fiind un factor de risc. Să vă încredinţaţi banii altei persoane care să vi-i administreze, în afara cazului în care face parte din echipa dumneavoastră de strategie a investiţiilor, acest lucru este riscant.

Mă refer la una dintre cărţile noastre recente, intitulată *Rich Dad s Succes Stories,* în care anumite persoane au făcut primul pas pentru a deţine controlul asupra viitorului lor financiar – în aceeaşi perioadă în care mulţi dintre prietenii lor au asistat neputincioşi la dispariţia economiilor şi pensiilor lor. În timp ce prietenii lor pierdeau la masa de joc (piaţa bursieră), aceste persoane, descrise în cartea respectivă, investeau şi clădeau activele care le-au generat un flux de numerar pozitiv. Primul pas este, de cele mai multe ori, şi cel mai greu. Scopul nostru este ca toţi cei care vor citi povestea acestor oameni să găsească îndrăzneala sau prilejul de a prelua controlul asupra situaţiei lor financiare.

CAPITOLUL 13

Cum puteţi găsi investiţii profitabile

„Oportunităţile se repetă deoarece oamenii repetă aceleaşi greşeli”.

— Tatăl bogat

„Cei mai mulţi oameni manifestă interes pentru acţiuni în momentul în care şi toţi ceilalţi fac acelaşi lucru. Împrejurarea în care trebuie să ne preocupe acest lucru este cea în care nimeni altcineva nu se gândeşte la ea. Nu poţi cumpăra ceea ce este deja cunoscut pe piaţă şi obţine rezultate bune”.

— Warren Buffett

Viaţa şi moartea lemingilor

Când mă aflam în şcoală, profesorul ne-a arătat un film despre ciclul vieţii lemingilor. Toată clasa a fost încântată să vadă o femelă care a dat naştere unor puişori de leming. Am râs şi am chicotit în timp ce vedeam micile, drăgălaşele creaturi, jucându-se, hrănindu-se şi crescând. Brusc, împreună cu colegii mei de clasă, am fost surprinşi atunci când am văzut, în film, cum mii dintre aceşti pui care crescuseră şi care erau încă drăgălaşi, s-au suit pe o stâncă şi au sărit cu toţii în ocean, înecându-se.

Între 1995 şi 2003, milioane de investitori s-au comportat precum lemingii. În loc să-şi piardă viaţa, mulţi şi-au pierdut economiile de-o viaţă. De ce s-au întâmplat toate acestea? Ca de obicei, există multe motive. Unul dintre ele este acela că investitorii au urmat orbeşte mulţimea, acţionând asemenea celorlalţi, în loc să facă

ceea ce ar fi fost avantajos. În 1995, când bursa a început să urce vertiginos, lemingii au început să-şi scoată capul din vizuină. După ce şi-au văzut prietenii îmbogăţindu-se şi nedorind să piardă această ocazie, mulţi au ieşit din zona lor de siguranţă şi au urmat turma, aruncându-se de la înălţime în cea mai înfierbântată perioadă din istorie a bursei.

Ce s-a întâmplat cu lemingii care nu au sărit!

Bineînţeles că, între 1995 şi 2000, nu toţi lemingii au sărit de pe stâncă, în apele pieţei bursiere. Mulţi, după ce şi-au dat seama că bursa are o tendinţă descendentă, s-au năpustit spre piaţa imobiliară şi obligaţiuni, deoarece rata dobânzilor scăzuse. Încă o dată, precum lemingii, au urmat mulţimea.

Pentru că rata dobânzilor a scăzut între 2000 şi 2003, milioane de investitori au părăsit piaţa bursieră în căutarea unui loc sigur şi au început să investească în proprietăţi imobiliare şi în obligaţiuni, în cel mai nepotrivit moment cu putinţă. De ce a fost cel mai nepotrivit moment? Pentru că toţi ceilalţi au investit în ele – ceea ce a făcut ca acestea să fie, mai degrabă, nişte investiţii riscante, decât nişte investiţii sigure pe care le căutau oamenii. Învestiţia în obligaţiuni a devenit din ce în ce mai

periculoasă din cauza faptului că rata dobânzilor s-a aflat în scădere. Cu toate că aceste dobânzi, precum şi câştigurile de pe urma obligaţiunilor, se aflau în descreştere, investitorii au continuat să-şi plaseze banii în obligaţiuni. Cumpărarea acestora în momentul în care ratele dobânzilor coboară este ca şi cum aţi cumpăra acţiuni pe internet când preţurile urcă.

În acelaşi timp, preţurile proprietăţilor imobiliare au crescut, în vreme ce rata dobânzilor a coborât. Deoarece preţul proprietăţilor imobiliare s-a aflat în creştere, din ce în ce mai mulţi investitori au început să investească în această piaţă, transformând-o într-o investiţie riscantă.

Cel mai nepotrivit timp pentru investiţii

Există foarte mult adevăr în afirmaţia: „Este momentul să te retragi de pe piaţa bursieră atunci când şoferii de taxi şi lustragiii încep să investească”.

— Cel mai prost moment de a face o investiţie este acela în care piaţa este bună, obişnuia să spună tatăl bogat.

În loc să ne înveţe cum să vânăm următoarea tendinţă extraordinară pentru o investiţie, tatăl bogat ne-a arătat, mie şi fiului său, cum să ne vindem investiţiile proaste atunci când piaţa se află la un nivel crescut şi cum să

cumpărăm investiţii valoroase atunci când piaţa se află la un nivel coborât.

— Cel mai favorabil moment să scăpaţi de activele care nu vă aduc niciun profit este acela în care piaţa bursieră este favorabilă, iar amatorii se află pe piaţă, cumpărând, ne-a spus tatăl bogat.

În momentul în care rata dobânzilor a scăzut şi piaţa imobiliară a crescut vertiginos, între 2000 şi 2003, Kim şi cu mine am început să ne vindem proprietăţile imobiliare neînsemnate, investitorilor disperaţi să scape de piaţa bursieră şi să investească în piaţa imobiliară.

Una dintre proprietăţile pe care Kim şi cu mine o cumpăraserăm în 1989, cu suma de 55.000 $, am vândut-o în 2001, cu aproximativ 100.000 $. Am vândut-o deoarece chiriile nu creşteau, cheltuielile pentru un apartament cu două dormitoare se măriseră şi se părea că valoarea apartamentului nu creştea, în comparaţie cu restul investiţiilor noastre. Imobilul s-a vândut în mai puţin de două săptămâni.

Deşi nu a fost o investiţie foarte bună, timp de 14 ani am primit, în medie, o chirie de 1.000 $ pe lună, având foarte puţine perioade în care nu a fost ocupat. Am avut un chiriaş care a stat în locuinţă timp de peste de 7 ani.

Aceasta înseamnă 12 luni x 14 ani = 168 luni x 1.000 $ = 168.000 $, venit brut în decurs de 14 luni. Nu am avut de plătit nicio rată ipotecară deoarece am plătit cu bani gheaţă. Cheltuielile noastre au fost minime, însă, aşa cum am spus, cheltuielile începuseră să crească. Deşi nu a fost o investiţie foarte bună, a reprezentat un câştig de aproximativ 300% faţă de suma pe care am dat-o, în decurs de 14 ani. Practic, proprietatea nu ne-a costat nimic după al cincilea an, din moment ce am recuperat suma iniţială de 55.000 $, iar banii au fost investiţi în alte proprietăţi.

După 5 ani ne-am simţit de parcă primeam bani fără a face nimic. Deşi nu au fost sume mari, câştigul unor sume mici este mult mai bun decât pierderea banilor.

Găsirea unei investiţii

Ideea povestirii de mai sus nu este de a mă lăuda cu o investiţie mică. Ideea acestei povestiri este de a ilustra motivul pentru care unii investitori găsesc investiţii foarte bune şi motivul pentru care mulţi investitori nu fac acest lucru.

Una dintre cauzele principale pentru care atât de mulţi investitori nu reuşesc să găsească investiţii foarte bune este ceea ce eu numesc *factorul leming.* Acest factor are

loc atunci când investitorul cumpără pentru că şi alţi investitori cumpără. În multe publicaţii financiare veţi vedea reclame care spun să „Votaţi Fondul Mutual numărul 1 al anului 2002” sau „Un profit de 36% în ultimii 5 ani” sau „O clasificare de 5 stele”. Anunţurile de acest gen sunt cele care îi atrag pe lemingi. În general, dacă este adevărat că un fond mutual se află pe primul loc sau aduce un profit de 35% timp de 5 ani, de cele mai multe ori înseamnă că sfârşitul este aproape. În proprietăţile imobiliare, lemingii sunt atraşi atunci când ştiu că un prieten sau un coleg de serviciu a cumpărat o proprietate de 125.000 $ şi a vândut-o, trei luni mai târziu, cu 165.000 $.

— Poveştile despre succes îi atrag pe fraieri pe piaţă, a spus adeseori tatăl bogat.

Lecţiile învăţate din experienţă

Tânăr băiat fiind, am rămas cu o amintire neplăcută în urma acelui film despre lemingi. Faptul supărător este acela că lemingii fac acelaşi lucru din nou, an după an. Acelaşi lucru este valabil şi în privinţa investiţiilor.

— Oportunităţile se repetă deoarece oamenii repetă aceleaşi greşeli, a spus tatăl bogat. Una dintre căile de a găsi investiţii foarte bune este de a deveni un expert în

greşelile pe care le fac alţi investitori.

Una dintre greşelile cele mai răspândite este aceea în care oamenii devin lemingi după ce piaţa devine „fierbinte”. Cu alte cuvinte, în momentul în care piaţa este suprasolicitată sau renumită, este prea târziu. Aşadar, cuvintele pline de înţelepciune sunt: Atunci când pieţele sunt suprasolicitate, amintiţi-vă să nu deveniţi precum un leming. Deşi acest lucru pare uşor şi logic, – atunci când toată lumea se aruncă de pe stâncă, este dificil să nu faci acelaşi lucru. Cea mai importantă greşeală pe care oamenii o fac este aceea de a investi în ceea ce devine foarte cunoscut. Între 1995 şi 2000, investiţiile care s-au bucurat de cea mai mare popularitate au fost fondurile mutuale şi acţiunile. Popularitatea lor bolnăvicioasă ar fi trebuit să fie un semn de a nu investi în ele, însă, cu toate acestea, mulţimi de oameni şi-au plasat banii în ele. Repetând ceea ce a spus Warren Buffett: „Nu poţi cumpăra ceea ce este deja cunoscut pe piaţă şi obţine rezultate bune”.

Şapte modalităţi de a găsi investiţii foarte bune

Tatăl bogat ne-a învăţat, pe fiul său şi pe mine, să găsim investiţii foarte bune, arătându-ne, pur şi simplu, cum să citim declaraţiile financiare, să înţelegem tendinţele pieţei,

să avem consilieri buni şi, cel mai important, să nu investim în ceea ce este prea cunoscut.

— Dacă vreţi să deveniţi investitori de succes, a spus el, trebuie să fiţi în stare să descoperiţi investiţiile valoroase pe care alţii le pierd.

După părerea mea, unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni îşi încredinţează banii străinilor este acela că nu ştiu cum să găsească o investiţie foarte bună. În continuare, enumerăm 7 modalităţi de a găsi investiţii profitabile, atât în pieţele bune cât şi în cele proaste. Cea mai mare parte dintre cele 7 modalităţi se referă la ideea de a nu deveni asemeni unui leming.

MODALITATEA IDEEA GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ; AMINTIŢI-VĂ CĂ OAMENII SUNT CA LEMINGII

Una dintre cele mai simple şi mai bune modalităţi de a găsi o investiţie este să aşteptaţi ca amatorii să intre pe piaţă. Amatorii îşi fac apariţia târziu... de obicei atunci când bursa se află la apogeu, în general, pentru că ajung târziu, îşi fac apariţia în valuri, creează o agitaţie extraordinară, preţurile cresc şi apoi amatorii plătesc prea mult pentru investiţia respectivă. Abia după ce bursa se prăbuşeşte, ceea ce se întâmplă întotdeauna, revin investitorii, pentru a descoperi cea mai bună investiţie la

cel mai bun preţ. Acest lucru este valabil pentru orice categorie de active, fie ele hârtii de valoare, proprietăţi imobiliare sau afaceri. Acest adevăr a fost valabil de-a lungul istoriei şi pun pariu că va rămâne valabil şi pe viitor.

O *zi din viaţă*

Sunt întrebat, adesea, cum găsesc investiţiile. În rândurile următoare vă voi descrie o zi din septembrie 2003. Este un exemplu despre felul în care îmi îndrept mereu atenţia asupra pieţei bursiere şi cum descopăr investiţii. În fiecare zi, indiferent dacă pieţele de investiţii sunt bune sau rele, îmi petrec o parte din timp stând de vorbă cu investitori amatori şi profesionişti, ceea ce reprezintă modul meu de a simţi pulsul pieţei.

În acea zi din septembrie 2003, fiica unui prieten a venit la mine şi mi-a spus că a reuşit să facă o mică avere de pe urma proprietăţilor imobiliare. Ea cumpărase trei proprietăţi mici pe care le-a vândut imediat, realizând un câştig total de 9.000 $. Era foarte încântată şi voia să-şi părăsească slujba pentru a-şi dedica tot timpul tranzacţiilor imobiliare rapide. Vorbind cu ea, mi s-a confirmat faptul că euforia legată de proprietăţile imobiliare se afla la un punct de cotitură şi că trebuia să fiu extrem de precaut. Atunci când pieţele cresc rapid şi

profiturile pot fi realizate imediat de către amatori, din punctul meu de vedere, înseamnă că momentul culminant al pieţei se apropie. Când amatorii încep să-şi părăsească slujbele, înseamnă că apogeul pieţei este iminent. Aşa cum a scris odată Hunter S. Thompson: „Când lucrurile se mişcă bizar, amatorii se transformă în profesionişti”.

La sfârşitul dimineţii aceleiaşi zile, m-a sunat un prieten care avea un diamant de vânzare.

— Am probleme cu afacerea mea, mi-a spus el. Vânzările nu merg şi am de plătit facturile. Te interesează un diamant pe care îl am? Dacă îl cumperi, voi fi în stare să fac faţă pentru câteva luni până la Crăciun. După Crăciun, aş putea să-mi răscumpăr diamantul oferindu-ţi cu 25% mai mult decât ai da pe el acum.

Pentru că nu pot face diferenţa dintre un diamant şi o bucată de sticlă, am refuzat ocazia.

După masă, un prieten din Singapore mi-a trimis un e-mail şi m-a întrebat dacă aş vrea să cumpăr unele dintre proprietăţile sale din Noua Zeelandă. El mi-a scris: „Am cheltuit ceva mai mult decât am plănuit pentru ultima mea investiţie într-o proprietate imobiliară. Am început să redecorez, însă costul acestei renovări este mai mare decât am anticipat. Am rămas fără bani şi am de plătit

ipoteca. Banca face presiuni destul de mari asupra mea. Am nevoie imediată de 100.000 $ pentru a termina acest proiect şi a-l putea vinde. Am trei loturi de teren în Noua Zeelandă şi ţi la voi vinde la un preţ accesibil dacă îmi trimiţi imediat cei 100.000 $”.

„Care este valoarea celor trei terenuri, unde sunt amplasate şi care este preţul pentru care le vinzi?” i-am răspuns eu.

Nu mi-a mai răspuns niciodată. Presupun că presiunea exercitată de bancă a fost puternică.

După cină, soţia mea, Kim, a primit un telefon din partea unuia dintre partenerii noştri de investiţii imobiliare.

— Cumpărătorul s-a retras, a fost mesajul său. Ultima bancă la care a fost l-a refuzat.

— Aşadar, după 9 luni de aşteptare, proprietatea este în sfârşit a noastră? a întrebat Kim.

— Corect – la un preţ mai bun decât am oferit iniţial.

— Bine, a zâmbit Kim. Încheie contractul şi să începem ceea ce trebuie făcut.

Cu 11 luni înaintea acestui telefon, echipa noastră a avut în vedere aceeaşi proprietate pentru care a trimis o scrisoare de intenţie. În loc să ne-o vândă nouă, vânzătorul a dat-o cumpărătorului care a plătit cu mult mai mult

decât i-am oferit noi. Acum, cumpărătorul care a plătit prea mult avea probleme financiare şi trebuia să-şi rezolve problema cât mai repede. El pierdea foarte mulţi bani în fiecare lună deoarece nu avusese grijă de chiriaşii săi, iar aceştia se mutau rapid. Aşa că, nu numai că pierdea bani din cauza împrumutului, pierdea un venit din urma chiriei, deoarece chiriaşii plecaseră. El ne-a sunat după 5 luni şi ne-a oferit-o, dar la un preţ mai ridicat. Noi am refuzat să plătim aşa că noul vânzător a vândut-o unui nou cumpărărtor, care a crezut că-l va putea scăpa de greşeala pe care o făcuse. Atunci când noul „cavaler salvator" s-a retras, deoarece nu a putut face rost de bani, cumpărătorul care oferise iniţial mai mult decât noi a sunat echipa noastră. A fost dispus să ne vândă, cu toate că era în pierdere şi la un preţ mai mic decât cel pe care îl oferisem noi iniţial. Se săturase de probleme. Crezuse că afacerile cu proprietăţi imobiliare sunt uşoare, însă nu a fost aşa în cazul lui. Pierdea bani repede şi îşi dorea să iasă din această afacere. Nu avea timp să aştepte pentru ca un nou cumpărător să se decidă. După o aşteptare lungă, proprietatea era acum a noastră.

Acest lucru se întâmplă în fiecare zi

— Oportunităţile se repetă, a spus tatăl bogat. Poţi fi

sigur că oamenii repetă aceleaşi greşeli la nesfârşit. Ei se pot schimba, dar greşelile rămân aceleaşi. Ajungi expert în anumite greşeli şi vei deveni bogat. Atunci când oamenii fac greşeli, piaţa îţi oferă unele dintre cele mai bune investiţii din lume.

Warren Buffett spune:

— Vizitez piaţa bursieră numai ca să observ dacă cineva este gata să facă o mişcare nechibzuită.

Un naiv şi mai mare

În lumea investiţiilor, oamenii care aleg mai degrabă jocul *creşterilor de capital* decât cel al *fluxului de numerar* se află în rolul *prostului mai mare.* De exemplu, un naiv mai mare există în orice situaţie în care cineva spune „Am cumpărat aceste acţiuni cu 25 $ şi la voi vinde atunci când ajung la 35 $”. Sau „Mi-am cumpărat casa cu 250.000 $ şi agentul mi-a spus că în 5 ani va valora 350.000 $”. Acestea sunt cuvintele unor naivi care investesc pornind de la premisa că există un credul şi mai mare decât ei înşişi – şi de obicei acesta există. De fapt, aş putea spune că cele mai multe dintre investiţiile de pe piaţa bursieră se bazează pe ideea că există un naiv şi mai mare. Dacă o piaţă rămâne fără proşti, activitatea acelei pieţe încetează.

Piaţa va înceta să existe în momentul în care apare ultimul credul şi află că prostul care i-a vândut acţiunile, afacerea, fondul mutual sau proprietatea imobiliară nu mai este acolo sau nu mai vrea înapoi activul respectiv. În momentul în care proştii încep să fugă, încep să apară cele mai bune ocazii. „Fiţi îngrijoraţi când alţii sunt lacomi şi fiţi lacomi când alţii sunt îngrijoraţi”, spune Warren Buffett.

Cea mai bună perioadă pentru a găsi investiţii favorabile

Calea cea mai bună de a descoperi o investiţie este atunci când lemingii fug înspre stânci, iar lăcomia sporeşte din cauza unei lăcomii şi mai mari. Tatălui bogat îi plăcea să spună: „Lăcomie + Prostie = Oportunitate”.

Aşa că amintiţi-vă aceste 5 lecţii referitoare la prima modalitate de a găsi investiţii, ţinând seama de faptul că, *atunci când este vorba despre investiţii, cei mai mulţi oameni se comportă precum lemingii.*

1. Lemingii ajung târziu, iar investitorii ajung devreme... şi acest lucru este valabil atât în cazul cumpărării, cât şi în cazul vânzării.
2. Este mai uşor să descoperi afaceri bune într-o piaţă proastă, decât într-o piaţă bună.
3. Când pieţele nu merg bine, lemingii se reîntorc pentru a se ascunde în vizuinile lor. Când pieţele nu merg

bine, investitorii sunt pretutindeni, îmbogăţindu-se.

4. Puteţi să câştigaţi bani chiar şi într-o perioadă când piaţa merge bine. Trebuie însă să fiţi un investitor mult mai abil. Când pieţele sunt suprasolicitate, atunci este perioada cea mai riscantă, ca urmare fiţi extrem de atenţi.
5. Când pieţele merg bine, ce! mai greu lucru este să nu devii un leming. Când pieţele merg prost, cel mai greu lucru este să fii un investitor.

MODALITATEA 2 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: TRAGEDIA PERSONALĂ SAU CALAMITATEA

A doua cale prin care se pot găsi investiţii foarte bune este prin intermediul unei tragedii personale sau al unei calamităţi. Nu-mi face plăcere să descopăr investiţii favorabile pe această cale, însă acest lucru mi s-a întâmplat.

Cu mulţi ani în urmă, am găsit o proprietate care era de vânzare din cauză că proprietarul tocmai îşi pierduse slujba. Mai avea un răgaz de două săptămâni pentru achitarea ipotecii, altfel banca avea să înceapă procedura de stingere a ipotecii *(foreclosure).*

— Plătiţi numai ce datorez băncii şi puteţi avea casă, a spus el.

— Nu vreau să fac acest lucru, am răspuns.

— Mă veţi ajuta şi pe mine şi pe familia mea, a spus el.

— Cum aşa?

— Nu voi avea o pată neagră în dosarul meu de credit dacă plătiţi ceea ce datorez băncii şi păstraţi casa. Când mă voi redresa, îmi va fi mai uşor să cumpăr o locuinţă pentru familia mea. Dacă figurez în registrul băncii cu această procedură de *foreclosure,* cumpărarea unei case va fi mult mai dificilă pentru mine şi voi avea de plătit o rată mai mare a dobânzii.

Deşi nu m-am bucurat să cumpăr casă, având în vedere situaţia persoanei respective, am ştiut că proprietarul îmi cerea să-l ajut, nu să profit de perioada tragică prin care trecea.

Ideea este că, atunci când se confruntă cu o tragedie personală, mulţi oameni sunt disperaţi să vândă. Deşi aceasta este o ocazie prielnică pentru o investiţie, vă sfătuiesc să ascultaţi de glasul conştiinţei.

MODALITATEA 3 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: O RECESIUNE

O recesiune reprezintă, pur şi simplu, un declin economic. Acest lucru se petrece în mod repetat... subliniind, încă o dată, faptul că oportunităţile de investiţie

se *repetă.* Desigur, că o recesiune atrage după sine atât calamităţi economice cât şi tragedii personale. În timpul unei recesiuni, multe afaceri îşi vând obiectul activităţii şi îşi lichidează stocul pentru sume derizorii. Valoarea locuinţelor personale scade, iar „jucăriile" personale, cum ar fi maşinile, casele de vacanţă şi ambarcaţiunile, sunt vândute, de asemenea, pe mai nimic. Oamenii se pot considera bogaţi având în vedere activele pe care le deţin (sau „jucăriile"), dar săraci în privinţa banilor lichizi.

Un exemplu elocvent este acela al fondatorului unei companii de internet care, în perioada când câştigurile companiei sale au fost extrem de mari, şi-a cumpărat maşini noi, o casă mare şi un număr mare de „jucării" (în jocul CASHFLOW sunt numite „flecuşteţe"). După ce compania sa s-a prăbuşit, această persoană a trebuit să-şi vândă maşinile, casa şi „jucăriile" cât mai repede cu putinţă, ca să poată strânge destui bani pentru a reuşi să trăiască. Această vânzare de proporţii a bunurilor personale a constituit o ocazie nemaipomenită pentru oamenii care caută aceste „flecuşteţe" şi care deţin fluxul de numerar necesar pentru a le cumpăra la preţuri extrem de avantajoase, Vânzătorul a fost fericit să găsească un cumpărător şi cumpărătorul a fost fericit să-i cumpere

„jucăriile” la un preţ mai scăzut decât cel de fabrică.

În acelaşi timp, activele companiei *dot-com,* cum ar fi mobilierul şi echipamentul electronic, au fost oferite spre vânzare, la preţuri extrem de mici. Compania a reuşit să adune bani lichizi din vânzarea activelor sale, iar cumpărătorii au putut cumpăra mobilier, aproape nefolosit, şi computere la preţuri foarte rezonabile.

Repet, nu-mi place să fac negoţ de pe urma tragediilor personale, însă uneori poţi ajuta pe câte cineva, chiar dacă le oferiţi sume derizorii. Lăsaţi-vă călăuziţi de conştiinţa dumneavoastră. *Dumneavoastră* sunteţi cei care vă priviţi în oglindă în fiecare dimineaţă.

MODALITATEA 4 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: O SCHIMBARE TEHNICĂ, POLITICĂ SAU CULTURALĂ

În 1986, guvernul a schimbat legea fiscalităţii în America. Legea Reformei Sistemului Fiscal din 1986 a făcut ca indivizilor cu profesiuni foarte bine plătite, cum ar fi doctorii, avocaţii, contabilii, arhitecţii şi alţii (aflaţi în sectorul L) să le fie dificil să beneficieze de aceleaşi avantaje ale sistemului de impozitare oferite oamenilor de afaceri şi investitorilor neautorizaţi. Această schimbare a contribuit la prăbuşirea pieţei bursiere din 1987, precum şi a pieţei imobiliare, care a urmat câţiva ani mai târziu.

„Distrugerea pieţei imobiliare prin intermediul Codului Fiscal, (Legea Reformei Sistemului Fiscal din 1986)”.

de Roy E. Cordado, *The CP A Journal Online*, iunie 1991

Legea Reformei Sistemului de Impozitare din 1986

„Nu există niciun motiv economic întemeiat pentru a face o distincţie între venitul „pasiv” şi cel „activ”. Această diferenţă este complet arbitrară. Promovează falsul sentiment că venitul care nu este obţinut în urma muncii fizice este, într-un fel, „nemeritat”. Şi, ca urmare, ar trebui impozitat mult mai mult decât venitul obţinut prin munca fizică. De fapt, acest gen de investiţii „pasive” reprezintă unele dintre motoarele fundamentale ale creşterii economiei. Misiunea lor primordială este aceea de a oferi capitalul pe care se bazează creşterea altor activităţi nonpasive. Acesta a fost, foarte clar, cazul afacerilor cu proprietăţi imobiliare. Aceste investiţii au ajutat în mod semnificativ la creşterea numărului de locuinţe şi a altor structuri. Faptul că investitorii au angajat alte persoane pentru a face aceste operaţiuni a fost, în mod clar, rezultatul unei diviziuni eficiente a muncii din cadrul pieţei de valori. Este absurd să se sancţioneze această eficienţă. Efectele adverse ale schimbărilor fiscale din 1986 asupra proprietăţilor au reprezentat un factor major care a dus la

prăbuşirea multor instituţii care au facilitat crearea conturilor de economii şi acordarea de împrumuturi.

Pe neaşteptate, doctorii, avocaţii, contabilii şi sindicatele acestor grupuri, au început să-şi vândă proprietăţile imobiliare valoroase pe sume derizorii, doar din cauza faptului că legea impozitării s-a schimbat. Valoarea proprietăţilor a scăzut pentru că avantajele fiscale au fost retrase. Preţul imobiliarelor a scăzut atât de vertiginos încât guvernul Statelor Unite a trebuit să intervină şi s-a creat astfel instituţia numită Resolution Trust Corporation care a fost destinată găsirii unor modalităţi de a vinde, la preţuri derizorii, proprietăţi în valoare de miliarde de dolari.

În timpul acestei perioade, teama s-a simţit pretutindeni. În loc să mai facă investiţii, mulţi oameni s-au ascuns în vizuinele lor. Pe parcursul aceleiaşi perioade, Kim şi cu mine am muncit mult mai asiduu ca să câştigăm bani prin intermediul afacerii noastre, pentru a fi în stare să cumpărăm cât mai multe proprietăţi cu putinţă din cele oferite de guvern la un preţ atât de avantajos. Această schimbare simplă a sistemului de impozitare ne-a permis, lui Kim şi mie, să devenim liberi din punct de vedere financiar.

Schimbările au loc zilnic

Astăzi au loc mai multe schimbări structurale, tehnice, politice şi culturale decât au existat vreodată. Fiecare schimbare oferă noi oportunităţi, atât de a investi cât şi de a pierde bani. Unele dintre schimbările pe care le urmăresc, sunt:

1. Terorismul: Terorismul este ieftin şi se poate întâmpla oriunde. Terorismul reduce sentimentul de siguranţă. Dacă siguranţa este ameninţată, banii au tendinţa să rămână mai degrabă ascunşi decât să fie reinvestiţi cu rapiditate.
2. Forţele de muncă părăsesc ţara: Cu câţiva ani în urmă, oamenii au fost îngrijoraţi de faptul că forţele de muncă necalificate se transferau în ţări cum ar fi Mexic. Astăzi, cei care au slujbe calificate pleacă şi ei. Între 2000 şi 2003,50.000 de locuri de muncă s-au transferat de la Wall Street, în ţări precum India. De ce? Pentru că este mult mai ieftin să plăteşti cu 30.000 $ pe an un indian licenţiat în domeniul afacerilor, decât cu 300.000 $ un american cu aceeaşi calificare. Această posibilitate de a avea angajaţi care lucrează la distanţă, pentru salarii mai mici, reprezintă o tendinţă care va continua să crească. Astăzi, chiar şi cei care acordă asistenţă tehnică prin

telefon, trăiesc în ţări ca Filipine, Malaiezia şi India.

3. China ar putea foarte bine să domine lumea financiară într-o bună zi: orice lucru care poate fi fabricat în Occident, poate fi fabricat în China pentru mai puţin. Această schimbare este una care trebuie privită cu atenţie.

4. îmbătrânirea populaţiei: Occidentul are o populaţie pe cale de îmbătrânire rapidă şi care se apropie de vârsta pensionării.

? Astăzi, în multe capitale europene au loc proteste din cauza faptului că guvernele nu mai deţin fonduri băneşti şi s-ar putea să nu mai fie în stare să continue plata beneficiilor pensionarilor şi, în acelaşi timp, să reuşească a respecta planificarea bugetului.

5. Creşterea numerică a populaţiei: În 2000, potrivit recensământului Statelor Unite, America a avut o populaţie de 281 de milioane de oameni. În următorii 25 de ani, se preconizează că această populaţie va ajunge la 350 – 400 de milioane. California, deja foarte aglomerată, se aşteaptă că va avea o creştere a populaţiei cu 18% în următoarele două decenii. Deşi nu ştiu ce impact vor avea China şi terorismul asupra pieţei de valori, ştiu că o asemenea creştere a populaţiei din America va fi

benefică pentru bursă. De multe ori le spun oamenilor care se plâng de faptul că proprietăţile imobiliare au devenit foarte scumpe: „Dacă aveţi impresia că proprietăţile imobiliare sunt scumpe astăzi, aşteptaţi numai să vedeţi ce va fi în 10 ani”. De asemenea îi întreb: „Nu aţi fi dorit să fi cumpărat mai multe proprietăţi imobiliare acum 20 de ani, chiar dacă şi atunci erau scumpe?” Deşi piaţa imobiliară tinde să crească în medie cu 6% în fiecare an, acesta nu este un motiv întemeiat pentru a cumpăra orice clădire veche.

6. Războiul: Războiul este îngrozitor, dar cu toate acestea înseamnă că vor urma mari schimbări. Anglia, Franţa, Germania şi Japonia, toate au fost, la un moment dat, inamicii America. Astăzi, ele sunt cei mai puternici aliaţi. (Chiar dacă Germania şi Franţa nu ne susţin în războiul din Irak, ele sunt încă aliaţi puternici pe alte căi.) Uneori trebuie să ne luptăm înainte de a deveni prieteni. Să sperăm că Iranul, Irakul, Palestina, Rusia, unele naţiuni ale Africii şi a altor zone de conflict vor deveni, în curând, prieteni şi parteneri de afaceri. Ideea este că, uneori, războiul reprezintă o ocazie propice de a cumpăra, pentru că preţurile sunt scăzute.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, japonezii au

ocupat insulele Filipine şi multe din afacerile din zonă. Una dintre afaceri o fost o companie de exploatare a aurului aflată pe lista Bursei de Valori din New York. În ziua în care Japonia a ocupat ţara şi compania minieră, acţiunile acesteia au scăzut vertiginos, devenind aproape nule. Au existat însă unii care au profitat de momentul în care preţul a fost cel mai scăzut şi au realizat o avere în momentul în care războiul a luat sfârşit şi compania minieră s-a pus pe picioare.

7. Vârsta este un pasiv: Pe vremea când eram copil, vârsta a reprezentat un activ. Părinţii mei ştiau că, cu cât vor înainta în vârstă, cu atât vor deveni mai valoroşi pentru companie. În vremea de astăzi, cu cât înaintezi în vârstă, cu atât devii mai depăşit de schimbările tehnologice. Astăzi, când vorbesc cu oamenii, le spun adesea că trebuie să gândească asemeni sportivilor de performanţă... sportivi precum jucătorii de baschet care devin vedete la vârsta de 25 de ani şi uzaţi fizic la 35.

Unul dintre motivele pentru care mi-am început mai devreme cariera de antreprenor şi de investitor a fost faptul că aveam la dispoziţie o viaţă întreagă să învăţ pentru a deveni mai bun în domeniul celor din sectorul P ŞI I, decât în domeniul celor din sectorul A ŞI L. Ştiam că

dacă voi deţine companiile mele şi dacă investesc în folosul propriu, nu trebuie să mă mai îngrijorez că altcineva va deţine controlul asupra vieţii mele, asupra câştigului meu, când puteam să merg în vacanţă sau când puteam să ies la pensie. Deşi am eşuat în prima repriză a vieţii mele, în perioada dintre 25 şi 35 de ani, în următoarele reprize am mers din ce în ce mai bine în domeniul afacerilor şi al investiţiilor. În a doua repriză, cuprinsă între 35 şi 45 de ani, Kim şi cu mine am reuşit să devenim independenţi din punct de vedere financiar, trăind numai de pe urma investiţiile noastre.

Revista Forbes *despre cei care au avut rezultate slabe*

Acum 80 de ani, ediţia din 1 octombrie 1921 a revistei *Forbes,* a conţinut un articol care s-a intitulat:

„Elev cu rezultate slabe aflat apoi în fruntea listei”.

Thomas Edison a fost dat afară din şcoală pentru că era „prea prost pentru a învăţa”. Profesorii l-au numit pe George Washington un elev lipsit de inteligenţă. Probabil că Frank W. Woolworth nu ar fi reuşit să treacă testul de gramatică din şcoală. James B. Duke, „regele tutunului” a avut o educaţie jalnică. Se spune că, în tinereţe, George F. Backer, decanul bancherilor americani, a fost paznic de noapte. Niciunul dintre cei 20 cei mai de seamă oameni de

afaceri nu s-a ridicat la un nivel important înainte de a ajunge la vârsta de 35 sau 40 de ani. Aproape toţi au trecut prin experienţe traumatice înainte de a ajunge pe culmile succesului.

Dorinţă versus raţiune

5 *i*

Când mi-am început călătoria, la vârsta de 25 de ani, amândoi, atât tatăl bogat cât şi tatăl sărac, au ştiut că nu eram o persoană cu o inteligenţă sclipitoare. Tatăl meu sărac, un erudit, mi-a spus:

— Vei fi întotdeauna slab la învăţătură.

Din moment ce nu învăţam cu uşurinţă, tatăl meu bogat mi-a spus:

— Trebuie să te dedici temeinic învăţăturii şi să faci acest lucru continuu. Pentru tine, aceasta este cea mai bună şansă de a reuşi. Dorinţa, mi-a mai spus el, te poate purta spre locuri în care raţiunea nu poate pătrunde. *1*

Nu am scris un bestseller internaţional până la vârsta de 50 de ani. Faptul că, în prezent, am 5 bestselleruri pe lista *New York Times* este un lucru lipsit de orice logică, având în vedere să am fost repetent de două ori în liceu pentru că eram slab la compunere.

Imediat după terminarea academiei, cei mai mulţi dintre

colegii de clasă au câştigat mai mulţi bani decât mine. Astăzi, eu câştig cu mult mai mult decât cea mai mare parte a celor care au avut rezultate bune în şcoală şi care au obţinut slujbe foarte bine plătite. Deoarece am terminat mai greu studiile, am avut succes financiar mai târziu în viaţă. Deoarece învăţ mai greu, mi-a trebuit mai mult timp ca să încep şi să-mi dobândesc educaţia şi experienţa de care am avut nevoie. Dar am descoperit ceea ce a trebuit să ştiu, trudind din greu şi fără să mă dau bătut, cu toate că, de multe ori, am vrut să fac acest lucru. Aşadar, continuaţi să învăţaţi despre procesul de investiţie, indiferent cât de în vârstă sunteţi sau cât de mulţi bani aveţi... sau nu aveţi. În fiecare zi în care învăţaţi ceva nou, deveniţi mai buni în acest joc.

MODALITATEA 5 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE B UN A: CICL UL 20 – 10 – 5

— Piaţa de acţiuni, a spus tatăl bogat, domină piaţa de investiţii pentru o perioadă de 20 de ani. Când cel de-al 20-lea an se apropie, posibilitatea unei prăbuşiri a pieţei bursiere creşte. După prăbuşire, piaţa tinde să rămână la valori scăzute pentru o perioadă de 10 ani. În timpul celor 10 ani în care piaţa de acţiuni se află la acest nivel, mărfurile de consum, cum sunt aurul, argintul, petrolul şi

proprietăţile, domină lumea investiţiilor. Şi la fiecare 5 ani are loc un dezastru de proporţii.

Mai devreme în viaţă, nu am apreciat adevărata valoare a lecţiei tatălui bogat în legătură cu ciclul 20 – 10 – 5. Cu toate acestea, i-am urmat sfatul. Între 1973 şi 1980 am investit în proprietăţi imobiliare şi aur... foarte adesea catalogate ca active concrete sau bunuri de consum. Unii dintre dumneavoastră îşi amintesc probabil de fraţii

Hunt, care au determinat ca valoarea argintului să ajungă până la 50 $ uncia, iar aurul a atins aproape 800 $ uncia. Cu puţin înainte de 1980, piaţa bunurilor de consum s-a prăbuşit. Aşa cum s-a aşteptat, din 1980 şi până în 2000, piaţa de acţiuni a dominat lumea investiţiilor. Se pare că şi dezastrul care are loc la fiecare 5 ani este adevărat. Evenimente cum ar fi prăbuşirea bursieră, eşecul din sfera economiilor şi al împrumuturilor, prăbuşirea pieţei imobiliare şi evenimentul tragic din 11 septembrie 2001, par să aibă loc la fiecare 5 ani. Dacă teoria ciclului de 5 ani este adevărată, următorul dezastru ar trebui să aibă loc în anul 2006.

Nu este vorba despre a avea un glob de cristal

Motivul pentru care tatăl meu mi-a vorbit despre ciclul 20 – 10 – 5 nu a fost acela de a mă transforma într-un

ghicitor care prevede viitorul într-un glob de cristal. Ideea pentru care el mi-a vorbit despre acest ciclu a fost aceea de a mă face atent la schimbări. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi din generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial au probleme financiare legate de pensionare, este faptul că investiţiile lor se află în piaţa de acţiuni, iar această piaţă abia şi-a terminat ciclul de 20 de ani. Dacă ei ar fi urmat teoria ciclului 20 – 10 – 5, ar fi trebuit să scape de investiţiile în acţiuni şi să-şi plaseze banii în bunurile de larg consum, în jurul anului 1996. Warren Buffet şi-a vândut foarte multe din acţiunile sale în 1996 şi a investit masiv în argint, înainte de 2000. Nu ştiu dacă el a urmat ciclul 20 – 10 – 5, însă procedurile sale de investiţie par să valideze acest lucru.

Dacă această teorie se dovedeşte adevărată, atunci mulţi din generaţia care trebuie să iasă în curând la pensie nu vor fi în stare să o facă, deoarece investiţiile lor se vor afla în acţiuni în perioada în care ciclul pieţei va fi axat pe bunuri de larg consum, iar ei vor aştepta ca preţul investiţiei lor să crească la loc, ceea ce nu se va întâmpla până în perioada 2008 – 2010.

Felul în care am învăţat să mă folosesc de ciclul 20 – 10 – 5 nu este asemenea aflării viitorul într-un glob de cristal,

ci ca o modalitate de analiză a viitorului. De exemplu, în 1996, când aurul s-a aflat la cele mai scăzute valori, vânzându-se şi cumpărându-se în jur de 275 $ uncia, am început să investesc în minele de aur. Deşi unii prieteni care lucrează în domeniul bancar şi bursier au râs de mine, astăzi nu mai fac acelaşi lucru, deoarece aurul a ajuns la 375 $ uncia. De fapt, una dintre companiile în care am investit în 1996, unde sunt director şi al doilea acţionar principal, a ieşit pe piaţa bursieră în noiembrie 2003.

Cu alte cuvinte, pentru că ciclul de 20 de ani se apropie de sfârşit, am început să-mi vând acţiunile şi să caut oportunităţi de investiţie în bunurile de consum, cum ar fi aurul, argintul, petrolul şi alte metale. Când a avut loc tragedia de la 11 septembrie 2001, deşi piaţa acţiunilor s-a aflat la un nivel coborât, am continuat să stau departe de piaţa bunurilor de consum pentru că am ştiut că ciclul favorabil de 20 de ani se încheiase. După 11 septembrie, în loc de acţiuni, am căutat să investesc în proprietăţi imobiliare, deşi preţul acestora era ridicat.

Nu discutaţi acest aspect cu banca

Ciclul 20 – 10 – 5 nu este ceva pe care aş miza tot viitorul meu financiar. Aşa cum am mai menţionat, este, în primul rând, o atenţionare că pieţele au cicluri de evoluţie.

Aşadar, având cunoştinţă de acest lucru, încerc să nu fiu prins într-un ciclu nefavorabil. Una dintre cele mai bune modalităţi de a găsi investiţii foarte bune este de a le descoperi pe acelea care nu mai sunt favorizate, dar care, în curând, sunt pe cale să-şi recapete poziţia. Acest ciclu 20 – 10 – 5 mă avertizează că acţiunile vor reveni într-o situaţie favorabilă în jurul anului 2008, perioadă în care îmi voi reaminti că este momentul să iau în considerare vânzarea investiţiei în aur.

Pentru că îndrăgesc proprietăţile imobiliare şi cred în tendinţa demografică de creştere a populaţiei din America, voi continua să investesc în proprietăţi imobiliare. În Japonia, unde rata natalităţii este foarte scăzută, aş ezita să fac acelaşi lucru. Valoarea imobiliarelor creşte numai dacă există oameni care doresc să le închirieze.

În *Profeţiile tatălui bogat* am scris despre posibilitatea unei prăbuşiri bursiere de proporţii, între 2010 şi 2020. Motivul acestei prăbuşiri nu este bazat pe ciclul 20 – 10 – 5, ci mai mult pe datele demografice referitoare la populaţia din lumea occidentală. În 2016, primii din generaţia de după cel de-al Doilea Război Mondial, vor împlini vârsta de 70 de ani şi jumătate, iar la această vârstă, legea care a creat planul de pensionare din

America îi obligă pe cei care deţin aceste pensii să-şi retragă banii din planul de pensie, ceea ce va avea drept rezultat vânzarea acţiunilor şi, ca urmare, vor trebui să plătească taxele şi impozitele corespunzătoare conturilor lor. De aceea, nu uitaţi, chiar dacă piaţa bursieră va fi solicitată în jurul anului 2016 şi nu se prăbuşeşte, că, cu cât aveţi mai multe active în cele trei categorii, cu atât mai sigură va fi situaţia dumneavoastră financiară, indiferent ce se va întâmpla cu piaţa de acţiuni.

MODALITATEA 6 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: FACEŢI-VĂ UN PRIETEN ÎN DOMENIUL INVESTIŢIILOR

Cei mai mulţi dintre noi sunt destul de maturi pentru a şti că celor mai bune investiţii, de cele mai multe ori, nu li se face reclamă de vânzare. În majoritatea cazurilor, investiţiile cele mai profitabile sunt vândute, în mod legal sau ilegal, celor din interiorul procesului, la cele mai bune preţuri. Adesea, până când micii investitori aud despre investiţiile foarte bune, preţurile lor sunt prea mari, ceea ce nu mai reprezintă o investiţie profitabilă pentru aceştia.

Una dintre cele mai bune căi de a descoperi investiţii profitabile este aceea de a avea parteneri de afacere care sunt omniprezenţi pe piaţa bursieră. Eu şi Kim am găsit investiţii foarte bune deoarece noi îi plătim pe agenţii

noştri de bursă mai mult decât îi plătesc ceilalţi investitori. De exemplu, în timp ce mulţi investitori încearcă să le plătească agenţilor lor comisioane mai mici, noi le plătim, unora dintre agenţii noştri, suma cerută, plus 10% din profiturile obţinute din investiţia respectivă. Din anumite motive, deoarece suntem generoşi, reuşim să ajungem primii la investiţiile cele mai bune. Am achiziţionat câteva proprietăţi înainte ca acestea să ajungă pe piaţă, datorită faptului că avem prieteni în afacerea respectivă pe care îi facem parteneri de investiţie.

MODALITATEA 7 DE A GĂSI O INVESTIŢIE FOARTE BUNĂ: PLĂTEŞTE MAI MULT

La începutul anului 2003, un agent imobiliar ne-a căutat, pe mine şi pe Kim, pentru a ne întreba dacă eram interesaţi să vindem una dintre proprietăţile noastre imobiliare.

— Din moment ce nu suntem interesaţi să vindem, fiecare lucru pe care îl deţinem are un preţ, i-am răspuns eu.

— Cât de mult vreţi? a întrebat agentul.

După ce m-am gândit la această propunere pentru câteva zile, i-am răspuns:

— Dacă ne daţi 2,5 milioane de dolari, o vom vinde.

— Este mult prea mult, a spus agentul. Ce spuneţi de 1,9 milioane de dolari?

Cu acea propunere, am încetat discuţia. Negocierile se încheiaseră.

Nimeni nu agreează oamenii zgârciţi

— Nimeni nu agreează oamenii zgârciţi, a spus tatăl bogat. Cu toate acestea, pentru un anumit motiv, mulţi oameni încearcă să se îmbogăţească prin zgârcenia lor.

Acelaşi lucru este valabil şi în investiţii. Personal, găsesc acest lucru ca fiind de prost gust, atunci când oamenii încearcă să-mi ofere mai puţin decât suma pe care eu o vreau... pentru ceea ce eu deţin... şi pe care ei doresc să-l cumpere.

Schimbaţi afacerea

Mai înainte, în această carte, am declarat că tatăl bogat ne-a recomandat, mie şi fiului său, să înţelegem afacerile pentru a putea deveni investitori mai buni. Un motiv al acestui lucru este acela că o investiţie, incluzând proprietăţile imobiliare, este tot atât de valoroasă ca şi afacerea din spatele investiţiei. Mai devreme, am folosit exemplul unui teren de 10 acri.

10 acri

Pentru un fermier, porţiunea de teren ar putea valora

10.000 $.

Pentru un om de afaceri, aceeaşi bucată de teren ar putea valora 100.000$.

De ce această diferenţă de preţ? Răspunsul este că *ei se situează în afaceri diferite.*

O insultă

Unul dintre motivele pentru care am cerut 2,5 milioane de dolari pentru o proprietate care m-a costat mai puţin de 700.000 $ nu îl constituie faptul că sunt zgârcit. Motivul pentru care am cerut un preţ mai mare este acela că atât valorează proprietatea, pentru mine, astăzi. Când agentul mi-a cerut imediat un preţ mai mic, am considerat acest lucru o insultă. Lăsaţi-mă să vă explic.

Atunci când Kim şi cu mine am cumpărat acea proprietate, funcţiona ca motel, iar proprietarul se confrunta cu probleme financiare din cauza multor locuri vacante şi a chiriilor mici. Motivul pentru care se afla în acea situaţie financiară a fost acela că în jurul lui se construiseră moteluri mai noi. Când Kim şi cu mine l-am achiziţionat, am plănuit să schimbăm destinaţia afacerii. În loc de motel, noi l-am transformat într-o clădire de apartamente, o afacere pe care o cunoşteam foarte bine. Cu alte cuvinte, nu valora 700.000 $ ca motel, însă valora

700.000 $ renovat în clădire de locuinţe, datorită amplasametului său într-o zonă foarte bună. Astăzi, la 8 ani de la transformarea în apartamente, valorează chiar mai mulţi bani, deoarece, în 5 ani, planul nostru este să dărâmăm vechea clădire şi să ridicăm un bloc de apartamente ca apoi să-l vindem. Planurile noastre sunt pentru construirea a 12 apartamente cu 3 dormitoare şi 2 băi, cu garaje, iar apoi să le vindem cu cel puţin 350.000 $ fiecare, ajungând la suma brută de 4,2 milioane de dolari. Acesta este motivul pentru care, astăzi, pentru noi, proprietatea valorează 2,5 milioane de dolari. Valorează atât de mult pentru că noi avem de gând să schimbăm destinaţia actuală a afacerii şi ne aşteptăm să câştigăm această sumă din vânzarea noii clădiri. Dacă agentul ar fi cunoscut planurile noastre, ar fi observat că noi am cerut valoarea pe care proprietatea o reprezintă în cazul nostru. Dacă potenţialul cumpărător ar fi putut vedea în viitor şi ar fi putut observa o eventuală schimbare a afacerii, ar fi putut găsi o cale să ne ofere cât am vrut noi şi să realizeze ceea ce ar fi dorit el. În schimb, s-a zgârcit, iar noi nu am mai discutat niciodată cu el.

Metoda mea preferată de a mă îmbogăţi

Mult prea des, oamenii încearcă să cumpere o investiţie

bună dând dovadă de zgârcenie ca apoi să piardă investiţia. Nu este nevoie de inteligenţă ca să ceri un preţ mai mic pentru a face o ofertă incorect de mică. Se cere inteligenţă creativă pentru a descoperi oportunităţile pe care alţii nu le văd. Aşadar, înainte de a insulta pe cineva, oferindu-i un preţ mai mic pentru un activ pe care îl doriţi, încercaţi să vedeţi dacă observaţi potenţială valoare pe care alţii nu o pot întrezări. După părerea mea, aceasta este cea mai bună cale de a deveni bogat. De multe ori am folosit această metodă de a descoperi afaceri foarte bune. Pur şi simplu, caut valorile sau oportunităţile, pe care alţii nu le observă, şi plătesc preţul care mi se cere... ceea ce mulţumeşte ambele părţi. Aceasta este metoda mea preferată de a mă îmbogăţi.

Există mai mult decât o singură cale de a găsi o investiţie foarte bună

După cum puteţi observa, există mai mult decât o singură cale de a găsi o investiţie foarte bună. Cele 7 modalităţi enumerate vă oferă o oarecare flexibilitate în maniera de alegere a metodei, în funcţie de situaţia pieţei bursiere în ziua respectivă. Cele 4 aspecte fundamentale sunt:

1. Cunoaşteţi situaţia în care vă aflaţi – nu fiţi un jucător

neinformat.

2. Cunoaşteţi greşelile pe care le fac lemingii.
3. Fiţi generoşi.
4. Fiţi creativi.

Dacă ţineţi seama de aceste aspecte importante, şansele dumneavoastră de a găsi investiţii mai bune vor creşte.

— să ga Observaţiile lui Sharon =

Să încercăm să facem o recapitulare. Robert ne-a împărtăşit multe dintre strategiile sale pentru a localiza, selecta şi achiziţiona investiţii, întregul proces este prezentat pe scurt, în rândurile următoare:

Cele 7 modalităţi pentru a găsi investiţii:

1. Amintiţi-vă, oamenii se aseamănă cu lemingii – căutaţi ceea ce nu este foarte cunoscut.
2. Tragedia personală sau calamitatea – investiţia dumneavoastră poate reduce efectul negativ al unei tragedii personale sau al unei calamităţi, fiind astfel, în beneficiul ambelor părţi.
3. O recesiune – o perioadă foarte bună pentru investiţii.
4. Schimbări tehnice, politice sau culturale – creează oportunităţi.
5. Ciclul 20 – 10 – 5 acestea reprezintă ciclurile de

investiţie care sunt indicatori buni pentru piaţa bursieră.

6. Faceţi-vă un prieten în domeniul investiţiilor – înseamnă uneori „pe cine cunoşti”. Fiţi prima persoană pe care acesta o sună în privinţa unei afaceri profitabile.
7. Plătiţi bani mai mulţi. Acest lucru vă dă posibilitatea să încheiaţi afacerea (având în vedere toate considerentele şi apoi analizaţi). Nu vă tocmiţi.

Următorii 4 paşi sunt destinaţi analizării investiţiei:

1. Cunoaşteţi situaţia în care vă aflaţi... nu fiţi un jucător neinformat... faceţi-vă temele şi calculele necesare.
2. Cunoaşteţi greşelile pe care le fac lemingii... nu urmaţi mulţimea.
3. Fiţi generoşi... nu lacomi.
4. Fiţi creativi... există multe modalităţi de a încheia o afacere.

Apoi amintiţi-vă cele 5 considerente pentru fiecare investiţie şi felul în care investiţia respectivă se integrează în strategia dumneavoastră de ansamblu a investiţilor:

1. A câştiga/A crea – cum va genera un flux de numerar pentru dumneavoastră?
2. A administra – cum veţi administra această investiţie?

3. Efectul de levier – ce pârghie suplimentară vă oferă investiţia sau cât de mult puteţi obţine?
4. Protecţie – cum veţi păstra investiţia, optimiza profiturile şi proteja faţă de potenţialii creditori?
5. Ieşire – cum veţi recupera banii investiţi iniţial în afacere?

Achiziţionaţi investiţia folosind planul de investiţii al tatălui bogat, bazat pe viteza de mişcare a banilor:

1. Investiţi banii într-un activ folosind acceleratorii.
2. Recuperaţi-vă banii investiţi iniţial (strategia de ieşire).

3. Menţineţi controlul asupra activului iniţial.
4. Transferaţi-vă banii într-un nou activ.
5. Recuperaţi-vă banii investiţi.
6. Repetaţi procesul.

Îmbinarea acestor 3 paşi este aceea care generează adevărata avere şi care vă oferă controlul financiar asupra viitorului. Pentru exemplificare, am inclus şi tabelul intitulat „De ce oamenii bogaţi devin şi mai bogaţi”, care reflectă, pe scurt, cele discutate.

Active
Acceleratori

Afaceri
i
Proprietăţi imobiliare
/
Hârtii de valoare

Slujbe

i

Economii

Achitarea datoriilor Locuinţa personală Fonduri mutuale Acţiuni

Planuri de pensie

BAO

Selectarea entităţilor TAO

Legile de taxare şi impozitare Opere de caritate BAO-1 $: 9$ Selectarea entităţilor Legile de impozitare

- **Depreciere**
- **Pierderi pasive Scutiri de taxe Fonduri de acoperire Opţiuni**

BPP

OPI

CAPITOLUL 14

Cum să deveniţi un mare investitor

„Aveţi nevoie de două profesiuni. Una pentru dumneavoastră şi alta pentru banii dumneavoastră”.

— Tatăl bogat

Găsiţi un loc pentru valorificarea banilor dumneavoastră

Deoarece ne apropiem de finalul acestei cărţi, s-ar putea să fi înţeles sentimentul meu de frustrare... frustrarea de a mi se adresa în mod repetat întrebări cum sunt:

1. „Dacă aţi avea 10.000 $ în ce i-aţi investi?”
2. „Ne recomandaţi proprietăţile imobiliare, nu este aşa?”
3. „Care este cea mai bună investiţie pentru mine?”
4. „Cum să încep?”

Atunci când aud asemenea întrebări, ştiu că acei oameni caută, de fapt, un loc în care să-şi pună banii la treabă. Aceasta este ceea ce fac investitorii.

Pensionar în trei luni în timp ce mă aflam în Washington, D.C., într-un tur de promovare a cărţii mele, un om mai în vârstă m-a abordat în parcare şi m-a întrebat pe un ton obraznic:

— Sunteţi persoana care le spune oamenilor să-şi plaseze banii în proprietăţi imobiliare, nu-i aşa?

— Nu, nu le spun oamenilor unde să-şi investească banii, i-am răspuns eu cât mai politicos cu putinţă.

— Dar faceţi afaceri cu proprietăţi imobiliare, nu-i aşa? mi-a spus el, atingându-mi pieptul cu creionul său.

Dându-i la o parte creionul, i-am răspuns:

— Îi învăţ pe oameni cum să investească în afaceri, proprietăţi imobiliare şi hârtii de valoare. Eu investesc în toate cele trei categorii de active. În ce categorie de active investesc oamenii, este alegerea lor.

— Uite ce este, a spus străinul. Ies la pensie în trei luni şi trebuie să ştiu unde trebuie să-mi plasez banii. Nu am niciun venit la pensie. Mi s-a spus că mă puteţi ajuta.

— Vă pot ajuta dacă sunteţi dispus să învăţaţi să deveniţi un investitor, am răspuns eu încet.

— Cât de mult mă va costa ca să devin un investitor? a întrebat el.

— Asta depinde de dumneavoastră, am răspuns eu. De câţi bani dispuneţi pentru a investi?

— În jur de 18.000 $ la bancă, am o casă micuţă şi o maşină. Nu am datorii, a spus el. Asta este tot ceea ce am. Soţia m-a părăsit cu ani în urmă şi ea era cea care deţinea o slujbă permanentă la stat, ca şi unele beneficii. Lucrez ca inginer într-o companie mică, însă afacerile companiei nu merg prea bine. Îmi place să lucrez pentru companie, dar salariul este mic şi nu există niciun alt beneficiu real sau garanţii, încuviinţând în tăcere, am simţit durerea din glasul său. Durerea lui mi-a amintit de cea a tatălui meu

sărac, atunci când continua să caute de lucru, cu toate că trecuse de vârsta pensionării.

— Poate că nu ar trebui să ieşiţi la pensie, i-am spus eu într-un final. De ce nu vă puneţi banii la bancă şi continuaţi să munciţi, făcând ceva ce vă place.

— Eu ştiu mai bine, a spus el. Am ştiut de ani de zile că trebuie să investesc. Nu pot continua să pretind că voi fi în stare să muncesc la nesfârşit. Ştiu că va veni o zi când va trebui să mă opresc din muncă. Mă sperie gândul că eu, un om cu o pregătire bună, voi deveni, într-o zi, o povară pentru societate din cauza faptului că nu pot munci şi nu voi fi în stare să-mi port singur de grijă. Întotdeauna am fost un om muncitor, dar sunt conştient de faptul că va veni o zi în care va trebui să mă opresc.

O tăcere lungă s-a aşternut apoi între noi. Aşa cum am mai menţionat la începutul acestei cărţi, sunt sătul să mi se pună aceeaşi întrebare la nesfârşit. Am obosit pentru că nu am un răspuns simplu care să transforme situaţia, ca prin minune, într-una mai bună. Banii, investiţiile şi siguranţa financiară pe termen lung nu constituie subiecte ale căror răspunsuri sunt simple.

— Puteţi să-mi spuneţi ceva care mă va ajuta să devin un investitor mai bun? a întrebat bărbatul, căutând un

răspuns rapid pentru problema lui în privinţa pensionării.

— Ce profesie aveţi? l-am întrebat eu, după un moment de gândire.

— Sunt inginer de uzină, a răspuns el cu mândrie. Am în subordine 25 de muncitori.

— Bun, am zâmbit eu, în ce domeniu este profesia banilor dumneavoastră?

— Profesia... banilor mei? s-a bâlbâit el. Nu ştiu. Îmi tin banii

la bancă.

— Bun, am zâmbit eu. Aşadar, profesia banilor dumneavoastră o reprezintă operaţiunile bancare.

— Nu înţeleg. Ce vreţi să spuneţi cu faptul că profesia banilor mei sunt operaţiunile bancare?

— Pentru că acolo este locul unde operează banii dumneavoastră, am răspuns eu. Vedeţi, tatăl meu bogat m-a învăţat să-mi privesc banii ca şi cum ar fi angajaţii mei. Meseria mea ca investitor este să găsesc de lucru pentru angajaţii mei. Ca urmare, cei 18.000 de lucrători muncesc pentru dumneavoastră în bancă. Acest lucru înseamnă că ei sunt bancheri de profesie.

— Banii mei se află în afacerile bancare?

— Corect, am spus eu. Profesia lor o reprezintă operaţiunile bancare, deoarece o bancă îi plăteşte pentru faptul că se află acolo.

— N-am privit niciodată lucrurile în felul acesta, a răspuns el.

— Şi cât de bine se comportă banca faţă de angajaţii dumneavoastră? îi plăteşte bine?

— Nu, a spus inginerul.

— Deci banca nu-i plăteşte bine? am întrebat eu zâmbind, ştiind că a început să înţeleagă mesajul meu.

— Nu, a zâmbit inginerul, schimbându-şi atitudinea nepoliticoasă. De fapt, banca obişnuia să plătească o dobândă de 5% şi acum îmi plăteşte cei 18.000 de angajaţi cu mai puţin de 1% pe an.

— Nu este mult, am răspuns eu. Şi beneficii?

— Beneficii? Ce beneficii? a întrebat el.

— Beneficii precum creşterile de capital, împrumuturile scutite de impozite, venitul neimpozabil. Primesc angajaţii dumneavoastră beneficii de genul acesta din partea băncii?

— Nu. Dobânda pe care o primesc este impozabilă. Nu primesc niciun fel de beneficii scutite de taxe şi impozite, a spus el puţin încurcat. Angajaţii dumneavoastră primesc

acest gen de beneficii?

— Absolut, am spus eu. Acesta este motivul pentru care mulţi dintre angajaţii mei lucrează în afaceri cu proprietăţi imobiliare. Îndustria imobiliară îşi tratează angajaţii foarte bine şi le oferă o seamă de beneficii în plus.

— Ce fel de beneficii?

— Beneficii cum ar fi bani de investiţie scutiţi de taxe şi impozite, reduceri de impozite pentru creşterile de capital, flux de numerar fantomă pentru depreciere, taxe şi impozite scăzute datorate cheltuielilor, asigurare în cazul pierderilor, protecţie împotriva prădătorilor financiari şi multe altele. Deţin ceva bani în bancă, însă nu mulţi. Ca şi în cazul dumneavoastră, banca mea nu-mi tratează angajaţii bine.

— Şi piaţa bursieră? a întrebat inginerul. Cum îşi tratează bursa angajaţii?

— În acelaşi fel în care cele mai multe corporaţii mari îşi tratează angajaţii. Acesta este motivul pentru care angajaţii marilor corporaţii formează adeseori sindicate care să protejeze interesele muncitorilor în faţa patronilor şi conducerii. În loc să se înscrie în sindicate, mulţi angajaţi din domeniul financiar se alătură fondurilor mutuale. Aceeaşi idee sub diferite nume. În oricare dintre

situaţii există întotdeauna o luptă între muncitori şi conducere; salarii şi beneficii. De fapt, conducerea este plătită întotdeauna, însă muncitorii pot să nu-şi ia salariile dacă cei din conducere nu-şi fac treaba cum trebuie.

Rămânând tăcut pentru un moment, inginerul a început să înţeleagă care este misiunea unui investitor.

— Aşadar, treaba mea este să găsesc o profesie pentru banii mei. Aceasta este ceea ce face investitorul. Trebuie să găsesc locuri în care banii mei să fie în siguranţă, bine plătiţi, unde primesc beneficii foarte bune şi sunt feriţi de abuz şi corupţie.

Un investitor bun are grijă

— Exact aşa cum un părinte se îngrijeşte de copiii săi, am aprobat zâmbind, un investitor are grijă de felul în care banii şi angajaţii lui financiari sunt trataţi. Cei mai mulţi oameni îşi încredinţează orbeşte banii unor persoane, complet necunoscute, care lucrează pentru mari corporaţii şi nu au nicio idee despre felul în care sunt trataţi lucrătorii lor. Ei îşi „parchează” banii. Acesta este motivul pentru care atât de puţini oameni obţin rezultate bune ca investitori. De multe ori banii lor suferă abuzuri, nu sunt trataţi corespunzător şi sunt prost plătiţi. Misiunea care vă revine, ca investitor, este de a găsi profesiunea adecvată

banilor dumneavoastră... angajaţilor *dumneavoastră.* Învăţaţi singur, în aşa fel încât să vă puteţi trata angajaţii cu respect, să le găsiţi locuri foarte bune de muncă, să-i protejaţi, să fiţi sigur că sunt bine plătiţi, iar angajaţii se vor înmulţi şi vor munci din greu pentru dumneavoastră.

Munca în folosul străinilor

Sosise timpul ca eu să plec. Aveam de ţinut un discurs, iar domnul din faţa mea părea să-şi fi primit răspunsul. Cel puţin se părea că avea o mai bună înţelegere asupra procesului de investiţie. A zâmbit, a întins mâna şi mi-a spus:

— Vă mulţumesc.

Strângându-i mâna, i-am răspuns:

— Tatăl meu bogat mi-a spus: „Încredinţează-ţi banii pe mâna străinilor şi banii tăi vor lucra în folosul străinilor – înainte de a lticra pentru tine”. Aşa că fii deştept, găseşte cea mai bună profesiune pentru banii tăi şi banii tăi vor avea grijă de tine. Aşa definesc eu acţiunea de a investi.

Care este obiectivul unui investitor bun

Ceva mai înainte, în această carte, am scris că un investitor face cinci lucruri. Ele sunt:

5. Ieşire
4. Protecţie

3. Efect de levier
2. A administra
1. A câştiga/A crea

Motivul pentru care un investitor profesionist parcurge aceste 5 etape în planificarea investiţiilor sale îl constituie faptul că el are grijă de banii săi – angajaţii săi. În termeni profesionali, specifici investiţiei, aceşti 5 paşi sunt similari cu un *plan de control şi protecţie,* Pe vremea când mă pregăteam să devin pilot, ni s-a explicat importanţa faptului că, întotdeauna, trebuie să urmăm un plan de acţiune. De exemplu, înainte de a porni motoarele, aveam de parcurs o listă de control, cu instrucţiuni scrise. Înainte de aterizare, examinam, de asemenea, o listă cu instrucţiuni. Acelaşi lucru, este valabil şi pentru investitorii profesionişti. De exemplu, înainte de a achiziţiona o nouă clădire, noi parcurgem, întotdeauna, etapele din planul de control şi protecţie. Procedura de parcurgere a acestui pian ne-a fost de mare folos şi ne-a ajutat să câştigăm foarte mulţi bani de-a lungul anilor. Dacă doriţi să vedeţi sau să folosiţi aceeaşi listă, o puteţi găsi menţionată în lucrările noastre şi pe pagina de internet www richdad com.

Care sunt dezavantajele unei slujbe şi ale planului de pensionare în cărţile mele anterioare, am subliniat, adesea dezavantajele unei slujbe şi ale planului de pensionare. Folosindu-ne de cele 5 etape din lista de control, este lesne de observat din ce motive.

1. A câştiga/A crea: Venitul obţinut din salariu, munca personală, este cel mai impozitat mod de a câştiga bani. Cum probabil mulţi dintre dumneavoastră cunosc, există trei tipuri de venituri: venitul din salariu, venitul obţinut de pe urma unui portofoliu şi venitul pasiv. Un investitor profesionist investeşte, în general, pentru a obţine un venit bazat pe portofoliu şi câştig pasiv, ceea ce, în majoritatea cazurilor reprezintă un venit care este *creat*, nu muncit.
2. A administra: Deţinerea unei slujbe vă oferă un control foarte limitat, sau chiar nul, asupra impozitelor. De asemenea, angajaţii, ai căror pensii sunt investite în acţiuni sau fonduri mutuale, nu au niciun control asupra cheltuielilor acestor organizaţii. Un investitor profesionist vrea să deţină controlul asupra impozitelor şi cheltuielilor pentru că acestea afectează profitul investitorului.
3. Efectul de levier: Investiţia în planul de pensie (de exemplu, cel cunoscut sub denumirea 401 k), oferă foarte

puţine pârghii. În cel mai bun caz, angajaţii primesc aceeaşi valoare a contribuţiei din partea angajatorului, egală cu cea a sumei contribuite de ei, obţinând un efect de levier de 1: 1. Un investitor profesionist vrea să folosească mai degrabă BAO, banii altor oameni, decât banii lui personali.

4. Protecţie: Un plan de pensie este foarte puţin protejat în faţa pierderilor bursiere. În cel mai bun caz, puteţi diversifica investiţia aşa cum este recomandat în cadrul planului. De asemenea, angajaţii tind să pună tot ceea ce deţin pe numele lor, ceea ce îi lasă descoperiţi în faţa unor procese judiciare. Învestitorii profesionişti păstrează, mare parte a ceea ce deţin, în numele unei entităţi juridice (corporaţie), nu în numele lor. Ei se folosesc de sistemul de asigurări pentru a-şi proteja cât mai multe active cu putinţă.

5. Ieşire: Atunci când o persoană se pensionează, venitul provenit din planul de pensie va fi taxat la rata cea mai ridicată de impozitare pentru că acest venit face parte din categoria venitului din salariu. Acest lucru înseamnă că până şi creşterile de capital şi dividendele, care acum pot fi taxate cu rata maximă de 15%, pot fi impozitate cu rata maximă aplicată venitului din salariu care, acum, este

până la 35%. Această structură de impozitare a fost calculată pentru oamenii care s-ar afla, la pensionare, într-o categorie de impozitare scăzută. Eu unui, mă aştept ca venitul meu să crească în continuare, pe măsură ce clădesc şi cumpăr mai multe active care să lucreze în favoarea mea. Un investitor profesionist se aşteaptă ca venitul propriu să continue să crească şi după pensionare.

O atenţionare cuprinsă în lista de control

De cele mai multe ori, o listă de control vă avertizează în privinţa unei nereguli legate de o investiţie. Atunci când oamenii îmi spun că le place siguranţa locului de muncă şi a planului lor de pensie investit în fonduri mutuale, ştiu că nu au analizat lista pentru a controla cele 5 etape simple. Nu numai că sunt supuşi abuzurilor financiare ale sistemului de taxe şi impozite şi al companiilor în care investesc, dar banii lor nu sunt investiţi avantajos, nu sunt asiguraţi, iar atunci când se vor pensiona, în cazul în care investiţiile au avut succes, ieşirea din plan va fi din nou supusă abuzurilor sistemului de impozitare.

Ceea ce fac investitorii

Indiferent în ce investesc, fie că este vorba de o companie, o proprietate imobiliară sau hârtii de valoare, înainte de a investi, trec în revistă cele 5 etape ale listei cu

instrucţiuni. De exemplu, înainte de a investi într-o proprietate imobiliară analizez aceeaşi listă:

1. A câştiga/A crea: Nu vreau un venit obţinut din *salariu.* Dacă aleg cu atenţie proprietatea, voi crea un venit *pasiv*, plus un venit *fantomă,* care au cea mai mică rată de impozitare.

2. A administra: Muncesc pentru a-mi reduce cheltuielile, a-mi spori venitul, pentru a alege când să-mi plătesc taxele şi impozitele şi pentru a-mi reduce venitul impozabil. Dacă există pierderi, le pot utiliza în avantajul meu.

3. Efectul de levier: Proprietăţile imobiliare sunt domeniul în care pârghiile financiare se pot folosi cel mai uşor. Un efect de levier de 80% până la 90% nu este neobişnuit. Sistemul de impozitare oferă pârghii suplimentare prin anumite stimulente fiscale, care sunt destul de numeroase.

4. Protecţie: îmi protejez proprietatea folosind diferite tipuri de asigurări. De asemenea, îmi protejez proprietatea prin intermediul diferitelor entităţi din domeniul corporaţiilor. Îmi protejez ideile folosind drepturile de autor, marca de fabricaţie şi brevetele. De asemenea, îmi protejez proprietatea prin intermediul finanţării de către

bancă, în care aceasta îşi asumă toate riscurile, în cazul în care eu consider că trebuie să-mi iau măsuri extraordinare. De asemenea, mai pot adăuga şi alte măsuri de asigurare, înfiinţând un capital de amortizare, prin care acumulez fonduri destinate situaţiilor de urgenţă.

5. Ieşire: în loc să-mi vând proprietatea, care ar atrage după sine perceperea taxelor şi impozitelor, de cele mai multe ori fac schimb de proprietăţi fără a mai plăti impozite, sau pot împrumuta capital scutit de taxe şi pot investi, astfel, banii împrumutaţi, neimpozabili, în orice vreau... o nouă investiţie imobiliară sau un iaht.

O metodă extrem de simplificată îmi dau seama că acesta a fost un exemplu extrem de simplificat despre cum poate fi folosită lista de control care conţine cele 5 etape, în realitate, când urmezi această listă, sunt mult mai multe detalii aferente fiecărei etape. În multe privinţe însă, cele 5 etape ale listei pot fi folosite drept ghid sumar pentru un plan de afacere necesar unei investiţii. Nimic nu merge perfect întotdeauna, conform planului, însă, cu toate acestea, cele 5 etape din lista de instrucţiuni vă pot ajuta să evaluaţi avantajele şi dezavantajele oricărei investiţii în care aţi dori să vă plasaţi banii, respectiv, *angajaţii,* şi unde aceştia să lucreze în folosul dumneavoastră.

Deşi sunt extrem de simplificate, cele două liste enumerate aici sunt folositoare, deoarece compară avantajele şi dezavantajele dintre o persoană care are un serviciu şi un plan de pensie şi un investitor care îşi plasează banii, ca om de afaceri, în proprietăţi imobiliare. Lecţia pe care o putem trage este aceea că listele de control sunt folosite de către investitorii profesionişti dar, din nefericire, mulţi investitori amatori nu le iau în consideraţie.

Cea mai bună cale de a deveni bogat

Mulţi oameni par a crede că a investi este, pur şi simplu, acţiunea de vă plasa banii într-o investiţie extraordinară şi de a spera apoi că veţi deveni bogaţi peste noapte. Sau doar de a-i da pe mâna unor oameni complet necunoscuţi şi de a spera că acea persoană sau companie vă va restitui, într-o zi, banii dumneavoastră. Evident, acest lucru nu reprezintă o investiţie – este un joc de noroc. Însă, mai rău decât atât, demonstrează o lipsă de respect faţă de un lucru pentru care mulţi oameni şi-au dăruit o parte din viaţă, din timp şi din muncă.

Celor mai mulţi oameni nu le place să muncească pentru persoane abuzive şi zgârcite, sau pentru companii abuzive şi zgârcite. Cu toate acestea, când este vorba despre banii pe care îi investesc, mulţi oameni îşi încredinţează banii unor persoane sau companii care par să se îngrijească mai mult de interesele personale decât de interesele investitorilor.

Warren Buffett a spus că „Cea mai bună cale de a deveni bogat este aceea de a nu pierde banii”. Una dintre cele mai bune modalităţi de a nu pierde banii este să investiţi puţin timp asigurându-vă că banii pe care îi investiţi... angajaţii dumneavoastră personali... lucrează

într-un mediu financiar inteligent, integru, bine administrat, responsabil şi sigur. Aceasta este calea unui investitor, investitori ca Warren Buffett. El îşi tratează banii, afacerile în care investeşte, angajaţii şi investitorii săi, cu un nivel înalt de inteligenţă, integritate şi respect. Acesta este motivul pentru care companiile sale au un succes atât de mare.

— Oamenii care nu au respect pentru bani, a spus tatăl bogat, sau îşi bat joc de banii pe care îi câştigă, de multe ori, ei înşişi nu sunt respectaţi şi [sunt] trataţi abuziv din punct de vedere financiar.

Indiferent dacă investiţi în afaceri, proprietăţi financiare sau hârtii de valoare, trataţi aceste active dar şi banii dumneavoastră, cu acelaşi respect cu care doriţi să fiţi tratat. Dacă veţi face acest lucru, banii şi activele dumneavoastră vor spori şi vă vor face viaţa mai uşoară şi mai îmbelşugată. Aveţi grijă de banii şi activele dumneavoastră şi acestea vor avea grijă de dumneavoastră.

Economiştii au identificat următoarele schimbări cu privire la legile fiscale care trebuie să fie analizate pentru a decide dacă şi cum trebuie să vă adaptaţi strategia de investiţie:

În editorialul din decembrie 2003 al publicaţiei *Journal of Accountancy* al AICPA (American Institute of Certified Public Accountants, *n.t.* Înstitutul American al Contabililor Publici Autorizaţi), unul dintre membrii de frunte ai economiştilor a discutat cu David Lewittes despre impactul noilor legi fiscale asupra investitorilor, în discuţia lor, ei au subliniat câteva aspecte:

- Aproape jumătate dintre investiţiile în acţiuni se află în conturile de pensie.
- Conturile de pensie *nu* obţin avantajele reducerii impozitelor pe venitul obţinut din câştigurile din dividende sau din creşterile de capital deoarece orice distribuire din conturile de pensie este impozitată la fel ca veniturile obişnuite.
- Ca urmare, s-ar putea să vreţi să vă schimbaţi repartiţia activelor dumneavoastră în conturi cu rate de impozitare reduse, cum ar fi titlurile de rentă şi creşterile de capital pe termen scurt, păstrându-vă totodată acţiunile cu dividende mari şi apreciere pe pe termen lung în conturi impozabile, pentru a putea profita de ratele de impozitare reduse aplicate dividendelor şi creşterilor de capital.
- Pentru că există o reducere a ratelor de impozitare

aplicate persoanelor individuale, există şi o reducere a economiilor la impozite pentru contribuţiilor efectuate către conturile de pensionare.

- Folosirea datoriilor ca pârghii financiare pentru investiţii poate fi mult mai atractivă.

Planul de investiţii

}

Trebuie să vă conceperi un plan de investiţie care să corespundă situaţiei dumneavoastră. Următoarea recapitulare, extrem de simplificată, a celor trei categorii de active, subliniază avantajele şi dezavantajele pe care le puteţi lua în considerare:

1. Afacere

Avantaje: Afacere este activul care vă oferă cele mai mari profituri de pe urma investiţiei. O afacere a fost cea care l-a transformat pe Bill Gates în cel mai bogat om din lume.

Legislaţia fiscală a fost scrisă în beneficiul oamenilor de afaceri.

Dezavantaje: Dintre toate activele, afacerea este cel mai dificil de stăpânit, de construit şi de controlat.

2. Proprietăţi imobiliare

Avantaje: Proprietăţile imobiliare oferă cele mai uşoare

metode de câştig dintre toate activele. Este mai simplu să împrumuţi bani pentru a cumpăra proprietăţi, decât pentru a achiziţiona o afacere sau hârtii de valoare. Legislaţia fiscală favorizează investiţiile în proprietăţi. Dezavantaje: Pentru micul investitor, proprietăţile imobiliare presupun un capital mult mai mare decât cel necesar pentru hârtiile de valoare.

3. Hârtii de valoare

Avantaje: Reprezintă clasa de activ ce poate fi achiziţionată şi vândută cel mai uşor.

Dezavantaje: Cel mai greu de controlat din punct de vedere financiar. Avantaje fiscale mai puţine.

Volatilitate foarte mare.

Sinergie versus diversificare

Mulţi oameni cred că procedeul de a diversifica este unul inteligent. Cu toate acestea, mulţi dintre ei nu-şi diversifică investiţiile din moment ce îşi plasează banii numai într-o singură categorie de active. De exemplu, mulţi oameni cred că-şi diversifică portofoliul, însă toţi banii lor de află în fonduri mutuale.

În loc de a folosi procedeul diversificării, tatăl bogat ne-a învăţat despre sinergia investiţiilor noastre, folosind o combinaţie a categoriilor de active. Cu ajutorul sinergiei

puteţi obţine profituri mult mai mari de pe urma investiţiilor. Sinergia dintre afaceri şi proprietăţi imobiliare a fost aceea care l-a făcut pe Donald Trump atât de bogat. Sinergia dintre o afacere şi hârtiile de valoare a fost aceea care l-a transformat pe Warren Buffett într-o persoană atât de bogată.

CAPITOLUL 15

Concluzie:

A

Învingător sau învins?

Atunci când tatăl bogat mi-a arătat pentru prima oară cele patru reprize ale jocului banilor, eu abia începusem prima repriză şi nu aveam prea multă consideraţie pentru acest joc. Eram în vârstă de 25 de ani şi nu mă gândeam decât să câştig, deşi nu eram sigur că voi reuşi acest lucru.

Repriza I Repriza a II-a

25 – 35

35 – 45

Pauză

Repriza a III-a Repriza a IV-a

45 – 55

55 – 65

Prelungiri Jocul continuă

Deşi, din punct de vedere tehnic, am câştigat jocul banilor la sfârşitul celei de-a doua reprize şi Kim a câştigat spre sfârşitul primei reprize, amândoi ştim că jocul nu s-a terminat. Toţi cunoaştem oameni care au ieşit învingători într-una dintre reprize şi au sfârşit prin a pierde mai târziu, în timpul jocului.

Unul dintre cele mai bune lucruri care mi s-au întâmplat a fost acela de a pierde în prima repriză a jocului. Succesul internaţional pe care l-am obţinut cu portofelul din nailon şi velero mi s-a urcat la cap... iar succesul s-a transformat în aroganţă şi îngâmfare, înainte să ajung la vârsta de 30 de ani, obţinusem deja succesul financiar, însă l-am pierdut apoi, în întregime. Faptul că am fost un învins în perioada de început a activităţii mele financiare m-a învăţat să port un respect profund, nu numai faţă de bani, ci şi faţă de jocul banilor.

Scorul la sfârşitul celor trei reprize

Astăzi, în timp ce îmi încep a patra repriză a jocului, mă

uit în urmă la cele trei reprize şi scorul arată astfel:

25 – 35 Venitul de pe urma investiţiilor 0 $ pe lună (datorii foarte mari)

35 – 45 Venitul de pe urma investiţiilor 10.000 $ pe lună Pauză (a durat timp de 2 ani)

45 – 55 Venitul de pe urma investiţiilor – mai mult de 100.000 $ pe lună

55 – 65 Venitul de pe urma investiţiilor (?) (urmează să fie determinat)

Prelungiri (?) (urmează să fie determinate)

Motivul pentru care rămân precaut, cu toate că astăzi mă aflu cu mult înainte din punct de vedere financiar, este acela că sunt conştient de faptul că scorul jocului se poate schimba în orice moment. Acesta este motivul pentru care mă bucur că am pierdut atât de drastic în prima repriză. Această pierdere, nu numai că m-a învăţat cum să câştig, dar m-a învăţat să port un respect profund, nu numai faţă de bani ci şi faţă de jocul banilor. Sunt perfect conştient de faptul că dacă astăzi câştig... mâine pot pierde totul în acest joc.

O îngrijorare personală îngrijorarea mea personală este aceea că, astăzi, există milioane de oameni care muncesc din greu, dar pierd în joc. Unul dintre motivele pentru care pierd acest joc este faptul că mulţi dintre ei *evită,* pur şi simplu, jocul. Şi dacă se află în joc, investind în planurile de pensionare, mulţi dintre ei nu obţin rezultate foarte bune, deoarece ei diversifică într-o singură categorie de active, în mod special în hârtiile de valoare, ceea ce înseamnă că nu obţin beneficiul produs de sinergia care ar rezulta între categoriile de active. În plus, prea mulţi oameni îşi încredinţează banii, câştigaţi cu greu, guvernului, sub forma taxelor şi impozitelor extrem de mari, sau unor străini, care mai întâi au grijă să fie ei plătiţi şi care ar putea să nu restituie banii oamenilor atunci când aceştia au nevoie de ei.

Încă o dată, aşa cum o fac în toate cărţile mele, susţin că a sosit momentul ca sistemul nostru de educaţie să-i înveţe pe oameni metodele elementare de administrare a banilor, inclusiv adevărata diferenţă dintre *active* şi *pasive.* De asemenea, ar trebui ca în şcoli să se înveţe despre diferitele strategii de investiţie, despre diferitele categorii de active şi despre diferenţa între investiţia în scopul de a obţine fluxul de numerar şi investiţia în scopul

de a obţine creşterea de capital, prin comparaţie. În ultimul rând, dar la fel de important, o educaţie financiară solidă ar trebui să cuprindă şi elementele de bază ale efectelor pe care taxele şi impozitele le au asupra câştigurilor. Dacă oamenii ar şti cât de mult plătesc, ca angajaţi, sub formă de taxe şi impozite şi cât de favorabil este sistemul de impozitare pentru oamenii de afaceri, am putea avea mai mulţi oameni care să-şi înceapă o afacere după terminarea şcolii, decât să caute o slujbă t care să fie foarte bine plătită. Aceasta este educaţia financiară adevărată. Astăzi, şcolile, împreună cu Bursa de pe Wall Street, susţin că îi educă pe copii în domeniul financiar, învăţându-i să aleagă acţiuni. Această educaţie din partea Bursei este similară cu cei care pariază la cursele de cai şi care îi învaţă pe copii să mizeze pe un ponei. În loc de a-i învăţa pe cei mici să devină participanţi la jocurile de noroc, este momentul să-i învăţăm pe cei tineri despre jocul adevărat al banilor, cu mult înainte ca aceştia să ajungă în a patra repriză a vieţii lor, aşteptând ca familia sau guvernul să le poarte de grijă.

Analizaţi încă o dată tabelul de mai jos, în care se face o comparaţie a strategiilor de investiţie, cea a „parcării” banilor, în comparaţie cu cea a accelerării banilor

dumneavoastră. Sunteţi pregătiţi să preluaţi controlul asupra viitorului dumneavoastră financiar şi să începeţi să folosiţi acceleraţia în privinţa banilor, în loc să îi blocaţi într-un loc?

Active

Acceleratori

Afaceri

Proprietăţi imobiliare

i

Hârtii de valoare

Slujbe

i

Economii

Achitarea datoriilor Locuinţa personală Fonduri mutuale Acţiuni

Planuri de pensie

BAO

Selectarea entităţilor TAO

Legile de taxare şi impozitare Opere de caritate BAO-1 $: 9$ Selectarea entităţilor Legile de impozitare

- **Depreciere**
- **Pierderi pasive Scutiri de taxe Fonduri de acoperire Opţiuni**

BPP

OPI

Cea mai bună parte a jocului banilor înainte de a încheia acesta carte, aş dori să vă împărtăşesc puţin din înţelepciunea pe care am dobândit-o jucând acest joc al banilor, în loc de a acţiona cu prudenţă. Cea mai bună parte a jocului banilor, indiferent că l-am câştigat sau l-am pierdut, îl constituie faptul că am devenit un jucător mai bun. Aşa cum puteţi vedea din rezultatele celor trei reprize de joc, în ciuda faptului că scorul meu a fost zero la finalul primei reprize, rezultatele mele s-au îmbunătăţit după aceea.

Din păcate, prea mulţi oameni vor pierde în final jocul

banilor, din simplul motiv că toată viaţa lor au evitat să piardă. În loc de a juca pentru a câştiga, prea mulţi oameni au jucat pentru *a nu pierde.* Încă o dată, acesta este, într-o oarecare măsură, rezultatul sistemului nostru de învăţământ care nu-l învaţă pe elev materiile necesare pentru a supravieţui în lumea adevărată.

Acum, când îmi încep a patra repriză din jocul banilor, în loc să-mi fie teamă că pierd, sau că nu rămân cu nimic, sau să aştept ca guvernul să aibă grijă de mine, aşa cum este cazul multor oameni aflaţi în repriza a patra... sunt încrezător – nu arogant şi încântat, şi nici nu mă tem de joc. Aflându-mă la începutul celei de-a patra reprize, sunt conştient că jocul banilor este un joc pe care îl voi practica pentru tot restul vieţii, indiferent de scor.

Nu pun problema că nu pot pierde în viitor pentru că ştiu că victoria sau eşecul fac parte din orice joc. Pentru mine, în acest moment, diferenţa este aceea că am învăţat să îndrăgesc acest joc. Ca urmare, pentru aceia dintre dumneavoastră care se gândesc să preia controlul asupra banilor şi să investească ei înşişi, în loc să-i încredinţeze unor străini, acestea sunt punctele importante legate de joc. Reţineţi că:

1. Eşecul face parte din victorie.

2. Cu cât jucaţi mai mult, cu atât deveniţi mai buni.

3. Cu cât deveniţi mai buni, cu atât echipa dumneavoastră devine mai bună.

4. Cu cât echipa dumneavoastră devine mai bună, cu atât veţi îndrăgi mai mult jocul.

5. Cu cât veţi îndrăgi mai mult jocul, cu atât vă cresc şansele de a obţine un scor mai bun.

Aşa cum spunea tatăl bogat: „Jocul banilor nu se referă atât de mult la bani, ci la cât de bine îl joci”.

Vă mulţumim pentru că aţi citit această carte.

Robert T. Kiyosaki

Sharon L. Lechter

Cuprins

Menţiunile autorilor 5

Introducere Cum puteţi transforma 10.000 $

În 10.000.000 $ într-o perioadă de 10 ani?... 7

Partea în ce ar trebui să investesc?

Capitolul 1 Cereţi sfatul unui agent de vânzări 27

Capitolul 2 Cereţi sfatul unui crescător de vaci şi apoi al unui producător de lapte 51

Capitolul 3 Cereţi sfatul bancherului dumneavoastră... 72

Capitolul 4 Cereţi sfatul agentului dumneavoastră de

asigurări 93

Capitolul 5 Cereţi sfatul agentului fiscal 106

Capitolul 6 Cereţi sfatul unui jurnalist 117

Capitolul 7 Cereţi sfatul unui jucător 144

Capitolul 8 Cereţi sfatul lui Newton 161

Capitolul 9 Cereţi sfatul Bătrânului Timp 179

Partea a II-a Cereţi sfatul unui investitor Capitolul 10 Patru motive pentru care unii oameni nu pot deveni investitori de anvergură 211

Capitolul 11 Puterea investiţiilor de anvergură 223

Capitolul 12 Jocul de noroc în locul investiţiei 248

Capitolul 13 Cum puteţi găsi investiţii profitabile 260

Capitolul 14 Cum să deveniţi un mare investitor 284

Capitolul 15 Concluzie: învingător sau învins? 296